THE UNIVERSITY
OF ILLINOIS
LIBRARY

380.5
ZE
v. 20

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

MIT DEM BEIBLATT

Der Kaufmann und das Leben

UNIVERSITY OF CALIFORNIA LIBRARY

HERAUSGEBER:

DR. H. NICKLISCH
Prof. an der Handels-Hochschule Berlin

DR. GEORG OBST
Reg.-Rat Prof. an der Universität Breslau

Dr. ED. HEILFRON
Geh. Justizrat Prof. a. d. H.-Hochschule Berlin

DR. ERNST PAPE
Professor an der Universität Jena

DR. WILLI PRION
Professor an der Techn. Hochschule Berlin

HOFRAT H. SCHMID
Prof. an der Hochschule f. Welthandel in Wien

DR. RUDOLF SEYFFERT
Professor an der Universität Köln a. Rh.

DR. FELIX WERNER
Prof. an der Techn. Hochschule München

20. JAHRGANG 1927

C. E. POESCHEL VERLAG / STUTTGART

INHALTS-ÜBERSICHT ZUM ZWANZIGSTEN JAHRGANG

Heft 1, Januar 1927

Seite

Zum Thema: Rationalität und Wirtschaft. Von *Dr. Arthur Lisowsky*, Leipzig 1
Die Verbuchung von Sicherungsübereignungen. Von *Dr. Fritz Wehmann*, Hamburg 5
Kreditversicherung. Von *Dr. J. Mühlenfeld*, Berlin 7
Aus der Praxis: Konsumfinanzierung oder Abzahlungsreform. Von *Paul Frank*, Charlottenburg . 10
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 13
Neue Gesetze und Verordnungen. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 15
Rundschau 15
Hochschulwesen 17
Bücherbesprechungen 17
Literaturübersicht 21
Mitteilung des Verlags 24

Inhalt des Beiblattes

Die Rationalisierung im Haushalt. Von *Dr. Elisabeth Obst-Harnisch*, Breslau 1
Die englische Presse in amerikanischer Beleuchtung. Von Ing. *H. Krenkel*, Stuttgart (1. Teil) 5
Bücherbesprechungen 7

Heft 2, Februar 1927

Einige Kalkulationen beim Einkauf von Öl und Ölfrüchten und bei der Produktion von vegetabilischem Öl. Von *Prof. Dr. S. Berliner*, Leipzig . . 25
Hauptformen des Kreditbetrugs. Von Dipl.-Kaufmann *Dr. K. H. Lemke*, Hamburg 27
Über Begriff und Wesen der Mode (1. Teil). Von Dipl.-Kaufmann *H. Winder*, Dornbirn 30
Aus der Praxis:
Verbuchung der Löhne und Gehälter. Von *Otto Pickler*, Bücherrevisor, Magdeburg 32
Das Vertretertagebuch. Von *Wilhelm Schurz*, Oberinspektor, Wien 34
Max Fürst †. Von *Prof. Dr. Georg Obst*, Breslau . 36
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 36
Rundschau 38
Hochschulwesen 41
Bücherbesprechungen 41
Literaturübersicht 45
Mitteilungen des Verlags 48

Inhalt des Beiblattes

Dr. Hans Crüger (Nachruf). Von *Prof. Dr. Georg Obst*, Breslau 9
Methoden der Kundenwerbung im amerikanischen Bankwesen (1. Teil). Von Dipl.-Volkswirt *Dr. R. Hellwig*, Breslau 9
Die englische Presse in amerikanischer Beleuchtung (Schluß). Von Ing. *H. Krenkel*, Stuttgart 13
Bücherbesprechungen 14

Heft 3, März 1927

Die neuen Arbeitsgerichte (1. Teil). Von *Prof. Dr. A. Erdel*, Mannheim 49
Der Revisions- und Bilanzbericht des Bücherrevisors. Von *Manfred Berliner*, Bücherrevisor, Hannover 53
Über Begriff und Wesen der Mode (Schluß). Von Dipl.-Kaufmann *H. Winder*, Dornbirn 56
Aus der Praxis: Nachteile der Lose-Blatt-Buchführung. Von Fabrikdirektor Dipl.-Kaufm. *A. Römer*, Berlin-Steglitz 58

Seite

Richard Lambert † 60
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 60
Rundschau 62
Hochschulwesen 64
Bücherbesprechungen 64
Literaturübersicht 68
Mitteilung des Verlags 72

Inhalt des Beiblattes

Methoden der Kundenwerbung im amerikanischen Bankwesen (Schluß). Von Dipl.-Volkswirt *Dr. R. Hellwig*, Breslau 17
Die Vertreter- und Zweigniederlassungsfrage in England, den Ver. Staaten, Rußland und Deutschland (1. Teil). Von Regierungsrat *Dr. jur. et rer. pol. Heinz Schmalz*, Königsberg i. Pr. 21
Bücherbesprechungen 22

Heft 4, April 1927

Praktische Ausbildung kaufmännischen Nachwuchses. Von Prokurist *T. Frenzel*, Berlin-Charlottenbung 73
Die neuen Arbeitsgerichte (Schluß). Von *Prof. Dr. A. Erdel*, Mannheim 78
Abstufung des wirtschaftlichen Tauschwertes (Gemeiner Wert) langlebiger Ertragsquellen aller Art. Von Geh. Baurat *A. A. Schubert*, Berlin-Steglitz . 82
Aus der Praxis:
Aus der Praxis der Warenkreditversicherung. Von *Dr. Fritz Neunhoeffer*, Ulm a. D. 84
Auftragswesen 86
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 88
Neue Gesetze und Verordnungen. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 90
Rundschau 90
Hochschulwesen 92
Bücherbesprechungen 92
Literaturübersicht 93
Mitteilung des Verlags 96

Inhalt des Beiblattes

Das amerikanische College. Von *Gertrud Günther*, z. Zt. Wellesley-College 25
Das Arbeitslosenproblem in Österreich (1. Teil). Von *Dr. Fritz Hönig*, Wien 28
Die Vertreter- und Zweigniederlassungsfrage in England, den Ver. Staaten, Rußland und Deutschland (Schluß). Von Regierungsrat *Dr. jur. et rer. pol. Heinz Schmalz*, Königsberg i. Pr. 29
Bücherbesprechungen 30

Heft 5, Mai 1927

Standpunkt der Forschung. Von *Prof. Dr. H. Nicklisch*, Berlin 97
Die schädlichen Wirkungen der Kapitalertragssteuer. Von Dipl.-Kaufmann Volkswirt D. R. V. *M. Schönwandt*, Berlin 98
Der Aktionär und die Alternativsanierung (1. Teil). Von *Dr. R. Weidenhammer*, Minneapolis (U. S. A.) 102
Aus der Praxis: Buchführungsrichtlinien für eine Holzindustrie. Von *Herm. Geffers*, Bremerhaven 105
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 110

380.5
ZE
v.20

Seite

Rundschau 112
Hochschulwesen 113
Bücherbesprechungen 114
Literaturübersicht 116
Mitteilung des Verlags 120

Inhalt des Beiblattes

Das Arbeitslosenproblem in Österreich (Schluß). Von *Dr. Fritz Hönig*, Wien 33
Die Rationalisierung des Menschen. Von *Dr. Heinz Potthoff*, München 36
Fremdsprachen an Handelshochschulen (1. Teil). Von *Prof. Dr. A. Snyckers*, Leipzig 39
Bücherbesprechungen 40

Heft 6, Juni 1927

Der Betriebsprozeß und die Wertumläufe in der Wirtschaft. Von *Prof. Dr. H. Nicklisch*, Berlin . . 121
Eine neue Konjunkturtheorie. Von Dipl.-Kaufmann *R. W. Goldschmidt*, Berlin 122
Die Kaduzierung bei der Aktiengesellschaft und der Gesellschaft mit beschränkter Haftung (1. Teil). Von *Dipl. rer. pol. et. oec. R. Karoli*, Leipzig . . 125
Der Aktionär und die Alternativsanierung (Schluß). Von *Dr. R. Weidenhammer*, Minneapolis (U. S. A.) 129
Betriebsethik. Von *Dr. R. Schweitzer*, Berlin . . . 133
Aus der Praxis:
Kreditgeschäfte in Siam. Von *August Bachfeld*, Frankfurt a. M. 133
Die Industrie- und Handelskammer zu Berlin zur Beweiskraft einer Buchhaltung auf losen Blättern. Von Privatdozent *Dr. Otto Hummel*, Berlin . . 134
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 136
Rundschau 137
Hochschulwesen 139
Bücherbesprechungen 139
Literaturübersicht 149
Mitteilung des Verlags 152

Inhalt des Beiblattes

Nummer oder Persönlichkeit? Von *W. H. Wolff*, Fachschriftsteller und Werbeberater, z. Zt. Brüssel 41
Fremdsprachen an Handelshochschulen (Schluß). Von *Prof. Dr. A. Snyckers*, Leipzig 43
Bücherbesprechungen 46

Heft 7, Juli 1927

Die Kaduzierung bei der Aktiengesellschaft und der Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Schluß). Von *Dipl. rer. pol. et. oec. R. Karoli*, Leipzig . . 153
Kapitalzinsen als Produktionskosten vom amerikanischen und deutschen Standpunkt (1. Teil). Von Dipl.-Kaufmann *Dr. O. R. Schnutenhaus*, Berlin . 156
Aus der Praxis:
Die Fehlerfelder bei der Durchschreibebuchhaltung. Von Dipl.-Kaufmann *H. Bayer*, Cuxhaven . . . 162
Das russische Versicherungswesen 1924/25. Von Syndikus *Dr. R. O. Stahn*, Berlin 163
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 164
Neue Gesetze und Verordnungen. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 165
Rundschau 166
Hochschulwesen 167
Bücherbesprechungen 167
Literaturübersicht 174
Mitteilungen des Verlags 176

Inhalt des Beiblattes

Ertragsanalyse bei Bilanzrevisionen. Von Bücherrevisor *W. Menz*, Breslau 49
Sozialpolitik als Rationalisierung der Volkswirtschaft (1. Teil). Von *Dr. Heinz Potthoff*, München . . 51
Werbung für den Reise-Kreditbrief in Bildern. Von *Prof. Dr. Georg Obst*, Breslau 53
Bücherbesprechungen 54

Heft 8, August 1927

Der Betriebsvergleich im Kolonialwaren-Einzelhandel Amerikas. Von *Dr. Kurt Schmaltz*, Berlin . . . 177
Kapitalzinsen als Produktionskosten vom amerikanischen und deutschen Standpunkt (Schluß). Von Dipl.-Kaufmann *Dr. O. R. Schnutenhaus*, Berlin . 184
Die deutschen Zweigniederlassungen in der Türkei. Von Regierungsrat *Dr. jur. et rer. pol. Heinz Schmalz*, Königsberg i. Pr. 188
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 189
Rundschau 191
Hochschulwesen 192
Bücherbesprechungen 192
Literaturübersicht 197
Mitteilungen des Verlags 200

Inhalt des Beiblattes

Die Verfassung des Kontors. Von *W. H. Wolff*, Fachschriftsteller und Werbeberater, z. Zt. Brüssel 57
Sozialpolitik als Rationalisierung der Volkswirtschaft (Schluß). Von *Dr. Heinz Potthoff*, München . . 60
Werbebild und Werbetext (1. Teil). Von *Prof. Dr. Julius Zeitler*, Leipzig 61
Bücherbesprechungen 63

Heft 9, September 1927

Die kapitalistische Grundrechnung. Von *Prof. Dr. W. Prion*, Berlin 201
Neuregelung des Kommunalgiroverkehrs. Von *Prof. Dr. Georg Obst*, Breslau 207
Terminwesen und Belastungsstatistik einer modernen Maschinenfabrik mit Spezialfertigung. Von *Klaus Dohrn*, Breslau 211
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 218
Rundschau 219
Hochschulwesen 220
Bücherbesprechungen 221
Literaturübersicht 222
Mitteilung des Verlags 224

Inhalt des Beiblattes

Wirtschaft und Politik in Südamerika nach dem Kriege (1. Teil). Von *Dr. Alfredo Hartwig*, Volkswirt R D. V., Bensheim a. d. B. 65
Englisch — erste Fremdsprache. Von Oberstudienrat *Prof. Franz Reuß*, Chemnitz 68
Werbebild und Werbetext (Schluß). Von *Prof. Dr. Julius Zeitler*, Leipzig 70
Bücherbesprechungen 72

Heft 10, Oktober 1927

Das Österreichische Institut für Konjunkturforschung. Von Hofrat *Prof. A. Schmid*, Wien 225
Der Einfluß der Betriebsgröße auf Kosten und Gewinn im Handel. I. Der Großhandel. Von *Dr. Kurt Schmaltz*, Berlin 233
Bilanzauswertung durch Gewichtsziffern. Von *Dr. Hans Riedel*, Dresden und Leipzig 236
Bilanzmäßige Analyse des Wochenausweises der Reichsbank (1. Teil). Von *Dr. P. Deutsch*, Leipzig 239

661833

Seite

Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 242
Neue Gesetze und Verordnungen. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 243
Rundschau 244
Hochschulwesen 245
Bücherbesprechungen 245
Literaturübersicht 247
Mitteilungen des Verlags 248

Inhalt des Beiblattes

Wirtschaft und Politik in Südamerika nach dem Kriege (Schluß). Von *Dr. Alfredo Hartwig*, Volkswirt R. D. V., Bensheim a. d. B. 73
Rationelle Sozialpolitik. Von *Dr. Heinz Potthoff*, München 74
Napoleon und Handel und Gewerbe während der Kontinentalsperre. Von *Rudolf E. Grotkaß*, Magdeburg 77
Bücherbesprechungen 80

Heft 11, November 1927

Zur Reform der Industriekartelle. Von *Dr. S. Tschierschky*, Berlin 249
Kollektiv-Reklame. Von Diplom-Volkswirt *W. Freischütz*, Berlin 252
Bilanzmäßige Analyse des Wochenausweises der Reichsbank (Schluß). Von *Dr. P. Deutsch*, Leipzig 254
Der Geschäftswert kurzlebiger Ertragsquellen. Von Geh. Baurat *A. A. Schubert*, Berlin-Steglitz . . . 257
Erwiderung auf den Artikel „Nachteile der Lose-Blatt-Buchführung“ 259
Das Treuhandwesen im Versicherungsgewerbe. Von *Dr. O Stahn*, Berlin-Wilmersdorf 260
Aus der Praxis: Logik in Bilanzen. Von *Dr. Helmuth Böttger*, Berlin-Steglitz 262
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 263
Rundschau 265
Prüfungsordnung der Fachprüfung für Bilanzbuchhalter. Von *Prof. Dr. B. Penndorf*, Leipzig . . . 266

Seite

Hochschulwesen 266
Bücherbesprechungen 267
Literaturübersicht 269
Mitteilung des Verlags 272

Inhalt des Beiblattes

Absatzsteigerung und Konsumsättigung. Von Dipl.-Volkswirt *A. Sommer*, Berlin-Steglitz 81
Dichter, Feuilletonist, Werbeschriftsteller. Von *W. H. Wolff*, Fachschriftsteller und Werbeberater, Maastricht (Holland) 82
Weltwirtschaft und Weltverkehrssprachen (1. Teil). Von *Prof. Dr. A. Snyckers*, Leipzig 84
Bücherbesprechungen 87

Heft 12, Dezember 1927

Qualitätsarbeit. Von *Dr. Hans Riedel*, Dresden . . 273
Der Einfluß der Betriebsgröße auf Kosten und Gewinn im Handel. II. Der Einzelhandel. Von *Dr. Kurt Schmaltz*, Berlin 275
Ein Vorschlag zur Auswertung des betriebswirtschaftlichen Schrifttums. Von *Dr. J. Kronstein*, Berlin 283
Rechtsfragen des Tages. Von Geh. Justizrat *Prof. Dr. Ed. Heilfron*, Berlin 289
Rundschau 292
Hochschulwesen 292
Bücherbesprechungen 293
Literaturübersicht 293
Mitteilung des Verlags 296

Inhalt des Beiblattes

25 Jahre C. E. Poeschel Verlag. Von *Prof. Dr. Georg Obst*, Breslau 89
Vom Beruf des Verlegers 90
Weltwirtschaft und Weltverkehrssprachen (Schluß). Von *Prof. Dr. A. Snyckers*, Leipzig 92
Der Achte. Von *Fritz Müller*-Partenkirchen, Hundham b. Miesbach 93
Zur Geschichte des Füllfederhalters. Von *Ludwig Brauner*, Charlottenburg 94
Bücherbesprechungen 96

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:
Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg.Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
Geh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof. Dr. WILLI PRION, Berlin; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln; Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 1 STUTTGART · JANUAR 1927 20. JAHRG.

Zum Thema: Rationalität und Wirtschaft.

Von Arthur Lisowsky, Leipzig.

Über den gegenwärtigen Stand der Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre gibt es unter ihren Vertretern in der Hauptsache zwei Meinungen. Die einen sind der Ansicht, daß sie bereits eine gewisse Vollendung erreicht hat und zwar im Sinne einer „Vertiefung und Begründung des betriebswirtschaftlichen Standpunktes“ [1]). Die andere Meinung dagegen geht dahin, daß man erst im Begriff ist, „das Fach vom Grunde aus aufzubauen“ [2]). Der letzteren ist eher zuzustimmen, denn sie hat darin recht, daß „das Fach erst dadurch in die Periode der Ausbildung zu einer systematischen Wissenschaft eingetreten ist“ [2]). Ferner ist es noch immer möglich, zur Fundierung des Gesamtbaues Bausteine beizutragen. Diese Möglichkeit liegt u. a. bei dem Problem der Begrenzung des Wissenschaftsgebietes der Betriebswirtschaftslehre vor, welches jedenfalls noch nicht endgültig gelöst ist.

Zu diesem Problem der Wissenschaftsbegrenzung einige Gedanken beizutragen, ist der Zweck dieses Aufsatzes. Er will zu einer grundsätzlichen Feststellung darüber führen, inwieweit die Betrachtung des Irrationalen in der Wirtschaft fruchtbringender Gegenstand der Betriebswirtschaftslehre ist. Er will versuchen, in die Wissenschaft von der Betriebswirtschaft die Betrachtung des Irrationalen einzuordnen, dem wir im Leben in der Betriebswirtschaft dauernd begegnen.

[1]) Schmaltz, Betriebswirtschaftslehre in Deutschland, Archiv für Fortschritte, 1924, Seite 86.

[2]) Hellauer, Zur Begriffsbildung in der Betriebswirtschaftslehre, Z. f. B. 1926, Heft 7, Seite 511.

Vorausgesetzt sei die Beschränkung der Wissenschaft überhaupt auf den Boden der ratio. Der Begriff der Wissenschaft soll in dem üblichen Sinne der Beschränkung auf die rationale Erkenntnis verstanden sein und nicht etwa in dem Sinne der „neuen Wissenschaft“, wie ihn beispielsweise Erich von Kahler prägte [3]). (Eine Erörterung dieses wissenschafts-theoretischen Problems sei im Anschluß an das der Betriebsethik einer besonderen Arbeit vorbehalten.)

Wie stellt sich einer rational betrachtenden Untersuchung nun der Gegenstand der Wirtschaftswissenschaften in bezug auf Rationalität oder Irrationalität dar? Man braucht sich hierbei nicht auf die Betriebswirtschaftslehre zu beschränken. Es handelt sich vielmehr um eine Grundfrage der gesamten Wirtschaftswissenschaften, d. h. aller Wissenschaften, deren Gegenstand „die Wirtschaft“ ist.

Mit Wirtschaft bezeichnet man gemeinhin die Summe der menschlichen Tätigkeiten, die dem Zweck der Bedürfnisbefriedigung dienen. Cassel hat dieser Definition gegenüber die exakter einschränkende Formulierung geprägt: „Wirtschaft ist die Gesamtheit der die Bedürfnisbefriedigung ermöglichenden, aber nicht mit ihr zusammenfallenden [4]) Tätigkeiten“ [5]). Neben dieser weiteren Definition gibt er dann noch eine engere: „wirtschaftlich nennen wir nur diejenigen Tätigkeiten, die unter

[3]) Der Beruf der Wissenschaft, Berlin 1920. — Vgl. hierzu auch die übrigen Schriften des Wissenschaftsstreites: Max Weber, Wissenschaft als Beruf, München 1921. Arthur Salz, Für die Wissenschaft, München 1921.

[4]) Im Original nicht gesperrt.

[5]) Theoretische Sozialökonomie, Leipzig 1918, Seite 1.

der Voraussetzung einer begrenzten Möglichkeit der Bedürfnisbefriedigung betrieben werden“ [6]).

Wichtig ist bei diesen Definitionen die Herausstellung des vorbereitenden Charakters der Tätigkeit des Wirtschaftens. Bevor wir aber hierauf eingehen, wollen wir erst noch die weniger wichtige, mehr formale Frage aufwerfen, ob die obigen Definitionen nicht zu weit sind, insofern, als sie etwa auch das Handeln des Tieres mit einschließen. Ein solcher Einwand wäre aber belanglos, denn selbst wenn wir die Einbeziehung vornehmen, unterstellen wir dem Tier menschliche Eigenschaften. An sich wird man mit Nicklisch (Organisation S. 10) sagen müssen: „Das Tier handelt nicht.“ — Handeln ist vom Geist diktiert, und diesen fassen wir als nur dem Menschen eigentümlich auf.

Teil des Geistes ist nun aber die ratio. Sie kann unter Umständen allein das Handeln bestimmen. In anderen Fällen bestimmt sie es nicht allein, und schließlich braucht sie gelegentlich gar keinen Einfluß auf das Handeln zu haben. Damit kommen wir auf einen anderen entscheidenderen Einwand gegen die Casselschen Definitionen.

Er entsteht aus der Frage nach dem Charakter der dem Wirtschaften zugrunde liegenden Einstellung. Diese Einstellung kann zunächst rational oder irrational sein.

Nach den genannten Fassungen der Casselschen Definitionen wäre es nun angängig, die Tätigkeit, die ein Mensch als liebendes Wesen ausübt, um sich in den Besitz eines geliebten Wesens zu setzen, auch als „wirtschaften“ zu bezeichnen. Diese Deutung ist aber offenbar abwegig, unser Sprachgefühl lehnt sich einmütig dagegen auf. Die irrational begründete Tätigkeit des Werbens um ein geliebtes Wesen — von der angenommen sei, daß sie völlig spontan erfolgt und vom Verstand nicht getrübt ist — kann, selbst von außen gesehen, nicht als wirtschaftliche Handlung bezeichnet werden, ebenso, wie auch die Handlungen eines vom Hunger- oder Durstgefühl restlos erfüllten Menschen, wenn sie auch „die Bedürfnisbefriedigung ermöglichende und nicht mit ihr zusammenfallende Tätigkeiten“ sind. Das Sprachgefühl würde höchstens dann bereit sein, diese Tätigkeit in die wirtschaftlichen einzubeziehen, wenn man das auf nüchternes Berechnen basierende Werben einerseits, das planmäßige Nahrungsbeschaffen andererseits, im Auge hat, das wir oben gerade ausgeschlossen wissen wollten.

Damit sind wir bereits an dem entscheidenden Punkt. Dem Tätigsein muß — damit es ein wirtschaftliches ist — ein „nüchternes Berechnen“ vorausgehen, es muß auf Grund einer rationalen Einstellung erfolgen!

Daß Cassel diese Einschränkung nicht ausdrücklich macht, ist nicht verwunderlich, implicite durchzieht sie sein ganzes System, in dem er ja grundsätzlich den Begriff Wert zu vermeiden sucht. Ganz gelingt ihm das freilich nicht, denn in dem Abschnitt über die Elastizität der Bedürfnisse [7]) bringt er ihn stillschweigend doch wieder hinein, wenn er von der mehr oder minder großen Notwendigkeit der Bedürfnisse spricht, was ja nichts anderes bedeutet, als „Werten“ und „Wert beilegen“. Aber es könnte sein, daß Cassel — vorausgesetzt, daß es nicht etwa an der Übersetzung liegt — dieses Werten gar nicht eliminiert wissen will. Vielleicht will er überhaupt nur dasjenige ausscheiden, das auf der irrationalen Einstellung beruht. Ganz klar im Ausdruck ist er jedenfalls darin nicht, wie auch aus der Bemerkung [8]) hervorgeht, daß alle Tätigkeiten auch noch andere Seiten, z. B. „technische, moralische, ästhetische“ haben. Dadurch deutet Cassel die irrationale Seite (Ethik, Ästhetik) aber wenigstens ausdrücklich an. Dieses von der Ebene des Irrationalen ausgehende Werten liegt vor, wenn wir von ästhetischer oder ethischer oder auch (wie in dem oben erwähnten Beispiel) von triebhafter Einstellung ausgehen. Es wäre gut, wenn man dafür den Ausdruck „Wertung“ vorbehielte. Dieses Werten ist jedenfalls der Wirtschaft als solcher und ihrer Betrachtung fremd, in ihr handelt es sich der Idee nach immer um ein irgendwie rechenhaftes, preishaftes Werten, um ein Bewerten.

Diese Kennzeichnung des rationalen Wertens liegt deutlich in dem Inhalt der obigen engeren Definition, in dem darin ausgesprochenen Abwägen, das innerhalb einer begrenzten Möglichkeit der Bedürfnisbefriedigung sich bewegt. Sie ist aber implicite auch in der weiteren Definition enthalten, denn: tätig sein, um etwas zu ermöglichen, heißt zunächst: nach einem Zweck handeln. Zweckvoll handelt man ja aber auch instinktiv und triebhaft, als Gattungswesen oder auch auf der Stufe des Tieres. Es muß hinzukommen, daß man sich seines Zwecks bewußt ist, daß der Zweck zur Absicht wird. Ein solches Zwecksetzen, den Zweck als Absicht bewußt erkennen, scheint aber wohl nur auf dem Boden der ratio möglich, mag der Anstoß im übrigen — vielleicht in allen Fällen — im Bereich des Irrationalen, ja sogar des Unbewußten entspringen.

Hiernach ergibt sich als konstituierendes Merkmal des Begriffs „wirtschaften“: das Handeln auf Grund rationaler Einstellung. Das diesem Handeln zugrunde liegende und dieser Einstellung entsprechende Werten ist der Idee nach ausgesprochen rational, irgendwie rechenhaft, preishaft. (Vielleicht meint das, wie gesagt, Cassel, weil er immer nur von Preis und nie von Wert sprechen will.) Wir hätten also nach diesem Ergebnis den Begriff „wirtschaften“ durch die oben genannte Einfügung zu erweitern und unter sonstiger Beibehaltung der Casselschen Formulierung zu sagen: „Wirtschaften ist die Gesamtheit der die Bedürfnisbefriedigung ermöglichenden, aber nicht mit ihr zusammenfallenden, auf Grund rationaler Einstellung ausgeübten Tätigkeiten“.

Diese Erweiterung der Definition durch die Betonung der rationalen Einstellung erscheint wichtig

[6]) a. a. O. Seite 3.

[7]) a. a. O. Seite 65.

[8]) a. a. O. Seite 3.

und folgenreich. Von hier aus gewinnt nämlich die Konstruktion des homo oeconomicus eine ganz andere Beleuchtung. Es scheint, daß wir vor dieser blutleeren Gestalt doch gar nicht eine so große Scheu zu haben brauchen, ja sogar, daß wir diese Abstraktion vornehmen müssen, wenn wir zu reinsten Wirtschaftsgesetzen vordringen wollen. Ein solches Vorgehen, um zu rein abstrakten Wirtschaftsgesetzen zu gelangen, scheint um so mehr Aussicht auf Erfolg zu haben, weil somit Erkenntnismittel und Gegenstand der Erkenntnis adäquat sind. Mit anderen Worten: Hatten wir die Wissenschaft auf das Erkenntnismittel der ratio beschränkt und jetzt gefunden, daß auch der Gegenstand, auf den dieses Erkenntnismittel angewendet wird, ebenfalls rational ist, so müßte infolge dieser Parallelität eigentlich Allgemeingültiges herauskommen.

Diese Rehabilitierung des homo oeconomicus findet übrigens im Sprachgebrauch des täglichen Lebens eine interessante Stütze. Wir finden hier Aussprüche wie etwa: „Geschäft ist Geschäft" oder „In Geldsachen hört die Freundschaft auf". Auf Schritt und Tritt können wir eine solche Einstellung beobachten. Wenn wir etwa einem guten Freunde, den wir menschlich im höchsten Grade schätzen, doch nicht Geld zu einem Wirtschaftszweck zur Verfügung stellen, wenn er sich zu dessen Erreichung als unfähig erwiesen hat, so heißt das, als homo oeconomicus handeln. — Was bedeutet das alles? — Nichts anderes, als daß auch die praktische Wirtschaft eine Trennung zwischen Mensch schlechthin und Mensch als Wirtschaftswesen kennt. Es beweist, daß eben auch die praktische Wirtschaft, wenn sie wirtschaftet, sich bewußt ist, daß sie hierbei eigentlich vom Menschen in seiner Ganzheit abstrahieren muß! — (Die Frage des praktischen Handelns als Mensch schlechthin, d. h. die Frage, ob man beim Handeln so völlig abstrahieren soll, ob es recht ist, so oder anders zu handeln, steht hier nicht zur Debatte, es handelt sich hier nur um rationale Erkenntnis und Erkenntnisgrundlagen.)

Aus der Feststellung, daß der Mensch im wirtschaftlichen Handeln eigentlich rein als Wirtschaftswesen handeln will, ergibt sich bereits, daß er es nicht immer kann. Er ist ja nur ganz selten rein rational eingestellt und sonst, wie auch bei dem Entschluß hierzu, weitgehend irrational beeinflußt. Hieraus ergibt sich auf der anderen Seite ein wichtiger Einwand[9]) gegen den homo oeconomicus und die mit seiner Hilfe erkannten, nennen wir sie einmal „reinen" Wirtschaftsgesetze. Diese Gesetze als Kunstlehren dem praktischen Wirtschaftsleben nutzbar zu machen, ist nämlich zunächst — wenigstens in vollem Umfange — unmöglich. Woran liegt das?

Es liegt einmal an der ganzen Struktur des Menschen als geistiges Wesen, an der Ganzheit seines Erlebens, zum andern liegt es — wenn wir uns auf die Grundlagen der Wirtschaftswissenschaft als Gegenstand unserer Betrachtung beschränken — an der Art der Bedürfnisse und der Mittel ihrer Befriedigung, was wiederum durch die Struktur des Menschen bedingt ist. Die Bedürfnisse sind — wie ich an anderer Stelle ausführlicher darzutun gedenke — ja teilweise irrationaler Natur und beeinflussen auf diese Weise die an sich rationale Einstellung des Wirtschaftenden.

Aber das eine ist immer wieder festzuhalten: an sich („der Idee nach", wie wir oben sagten) ist das Wirtschaften notwendig mit rationaler Einstellung verknüpft, denn es ist ja nur die vorbereitende Tätigkeit, ist nur das Handeln, das die Bedürfnisbefriedigung ermöglicht, mögen die Bedürfnisse, die Mittel zu ihrer Befriedigung, nämlich die Güter und der Akt der Befriedigung selbst irrational und so zu werten sein. Die vorbereitende Tätigkeit, das Wirtschaften, ist in jedem Falle — wenn auch praktisch nicht rein — der Idee nach rational.

Daß bei dieser Einstellung — immer der Idee nach — auch die irrationale Wertschätzung von Bedürfnis, Gut und Befriedigung rational bewertet, d. h. rechenhaft, preishaft geschätzt wird, mag das folgende Beispiel erläutern: Ich habe das (irrationale) Bedürfnis „Musik". Als Befriedigungsgut stellen sich mir die Leistungen verschiedener Orchester (vom Kaffeehaus bis zur Philharmonie) dar, deren wesentliche und allein gewünschte Eigenschaft irrationaler Natur ist, wie auch schließlich der Akt der Befriedigung, das aufnehmende Hören. Obwohl in diesem extremen Fall die Irrationalität die größte Rolle spielt, werde ich bei den dazugehörigen wirtschaftlichen Tätigkeiten, etwa dem Billetkauf, überwiegend rational eingestellt sein, zum mindesten nicht ohne rationale Einstellung auskommen können. (Im anderen Falle handelt es sich nicht um eine wirtschaftliche Handlung!) —

Um die wirtschaftlichen Gesetze des praktischen Lebens zu erfassen und auf Formeln zu bringen, reicht aber die Abstraktion nicht aus, mag auch die Situation in unserer Wissenschaft wegen der Adäquatheit von Gegenstand und Erkenntnismittel günstiger sein als in anderen. Es entsteht nun die Frage, wie weit bei Einbeziehung der die volle Abstraktion hemmenden Realitäten des Wirtschaftslebens zu wirtschaftlichen Gesetzen oder gesicherten Erkenntnissen gelangt werden kann. Versuchen wir, auch auf diese grundsätzliche Frage eine Antwort zu geben.

Die Frage lautet, anders gefaßt: Inwieweit ist die Betriebswirtschaftslehre als rationale Wissenschaft in der Lage, Irrationales in den Kreis ihrer Betrachtungen zu ziehen, und das wiederum heißt: Wie weit gibt es rationale Gesetze bzw. Erkenntnisse von Gesetzmäßigkeiten der auf der Ebene des irrationalen Erlebens im Menschen liegenden und dadurch auch wirtschaftlich wirkenden Realitäten?

[9]) Der in der Literatur immer wieder — und natürlich mit Recht — erhoben wird.

Es entsteht zunächst die Vorfrage: Wo sind in der praktischen Wirtschaft solche irrationalen Faktoren im rein rational gewollten Handeln zu erkennen? Die Antwort ist nach dem Gesagten leicht zu geben: Überall dort, wo es sich erweist, daß die Erkenntnisse, die durch Beschränkung der Betrachtung auf die rein rationalen Faktoren des wirtschaftlichen Handelns gewonnen wurden, am Tatsächlichen gemessen, unzulänglich erscheinen.

Diese Beeinflussungen (Trübungen) des rein rationalen wirtschaftlichen Handelns sind zweierlei Art. Sie können einmal der Ebene der ratio entstammen, soweit der Mensch etwa auch in anderen Zusammenhängen rational eingestellt ist, also etwa als rein technisch denkendes Wesen, als wissenschaftlich denkendes Wesen usw. — Hierbei stellt sich heraus, daß Beeinflussungen von dieser Seite her keine Trübungen [10]) darstellen insofern, als sie zwanglos umgebogen und dem gleichgefärbten wirtschaftlichen Denken nutzbar gemacht werden. Und wo etwa der technische Erfolgszweck nicht klar in einer etwaigen Vorherrschaft über den eigentlich beabsichtigten, wirtschaftlichen Erfolgszweck erkannt wird, ist es leicht, sich dessen bewußt zu werden, indem man sich selbst die Frage vorlegt: „Handle ich hier denn wirtschaftlich?" Die Antwort ergibt sich dann von selbst, denn alle diese Beeinflussungen sind ja der Idee nach rechenhaft und errechenbar.

Nun kann ich aber zu einer Antwort kommen, die den Tatbestand vor mir selbst verschleiert und die Frage bejaht, obwohl es objektiv (d. h. von jedem rational Eingestellten übereinstimmend) gesehen klar ist, daß um des technischen Erfolgszwecks willen der wirtschaftliche vernachlässigt und nicht erfüllt wird. In diesem Falle rühren diese Trübungen nicht von der Ebene der ratio her, sondern beruhen auf der Tatsache, daß ich in meiner Eigenschaft als ganzer Mensch emotional denke und die beiden rationalen Einstellungen subjektiv verschieden werte (im Sinne von Wertung) [11]). Ich bewege mich also in meiner Betrachtung und Wertung der beiden oder mehrerer rationalen Einstellungen gegenüber im entscheidenden Punkte der Erkenntnis auf der „Ebene der subjektiven Wertungen, des Interesses". (Mit diesem Ausdruck bezeichnet Cohn [12]) diese Einstellung, die inkommensurabel ist der des rationalen Denkens, für die er den Ausdruck „Ebene der Wissenschaft" geprägt hat.)

Wir können also bei unserer Frage nach den Trübungen, unter Einbeziehung des besprochenen Falles, uns auf jene Art beschränken, die von dem Menschen schlechthin ausgehen und irrationalen Charakter haben.

Als rationale Wissenschaft stellen wir uns — nachdem wir solche Beeinflussungen, etwa bei der Werbung, beim Verkaufsvorgang, bei der Bedürfniswertung erkannt haben — die Frage: Wie sind diese irrationalen Einflüsse rational zu fassen und in bezug auf die wirtschaftlichen Auswirkungen zu untersuchen und als Erfolgsmomente zu bewerten?

Diese Frage nach dem „Wie" kann nun von der Betriebswirtschaftslehre nicht allein gelöst werden. Wir haben gesehen, daß sie als Wirtschaftswissenschaft und Wissenschaft im üblichen Sinne ja eigentlich nur das (der Idee nach) rationale Wirtschaften meinen kann. Sie muß also in ihrem Bestreben, in den Kreis des rationalen Wirtschaftens auch die Berechnung der Wirkung des Irrationalen einzubeziehen, ihre Zuflucht zu Hilfswissenschaften nehmen, die sich — auch ihrerseits als Wissenschaften im üblichen Sinne — besonders mit dem Irrationalen als ihrem Gegenstande befassen. Solche Hilfswissenschaften sind in dieser Beziehung besonders die Psychologie und die Soziologie.

Diese Hilfswissenschaften haben durch ihre Jugend und die Eigenart ihres Gegenstandes bisher zu wenigen Ergebnissen geführt, die als allgemein gültige Gesetzmäßigkeiten übernommen werden können. Immerhin sind einige da. Von ihrer Art und Zahl — immer vorausgesetzt, daß die Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft im üblichen Sinne verstanden wird — hängt somit Art und Zahl der wirtschaftlichen Gesetze ab, soweit diese sich auf diejenigen Erscheinungen des Wirtschaftslebens beziehen, die ihre eigentümliche Färbung von der subjektiven Seite des Lebens, der Seite der Wertungen erhalten, die als Erkenntnis nicht „rationales Erfassen und Begreifen", sondern „Erleben und Erschauen" meint. Auf dieser Ebene braucht und kann letzten Endes nichts bewiesen werden. Hier gilt ja nicht das Urteil „richtig oder falsch", oder höchstens nur in dem höheren Sinne, in welchem es zusammenfällt mit dem Urteil „gut oder schlecht", welch letzteres somit alleinherrschend ist. Deshalb kann diese Seite des Lebens nur vom Menschen in seiner Ganzheit völlig erfaßt, d. h. erlebt werden. Der Mensch in seiner Eigenschaft als Wissenschafter, beschränkt auf das nach logisch-mathematischen Kategorien ablaufende Denken, dem einzigen Erkenntnismittel der Wissenschaft, vermag das demnach nicht.

Überblicken wir das Gesagte nun noch einmal, so ergibt sich aus der Betrachtung des Verhältnisses zwischen dem Rationalen und dem Irrationalen in der Wirtschaft und ihrer dadurch bedingten Stellung zur Wissenschaft eine grundlegende Folgerung in bezug auf die Art der wissenschaftlichen Ergebnisse. Diese Ergebnisse sind einmal reine oder besser primäre, zum andern nicht reine, sekundäre Wirtschaftsgesetze. — Die ersteren können unter Beschränkung auf den „Menschen als Wirtschaftswesen" aus der Wissenschaft „Betriebswirtschaftslehre" selbst, innerhalb eines nur ihr eigentümlichen Rahmens gewonnen werden. — Die anderen (sekundären) Wirtschaftsgesetze sind abgeleiteter Natur, sie sind nicht rein

[10]) „Trübung der rein-rationalen Einstellung" ist stets nur im Sinne der Eigenschaftsfeststellung gebraucht, nicht im (wertenden) Sinne der Verunreinigung.
[11]) Vgl. oben Seite 2.
[12]) Ethik und Soziologie, Leipzig 1923.

auf das der Betriebswirtschaftslehre eigentümliche Gebiet beschränkt, ja sogar nur durch die Hilfe anderer Wissenschaften (vom Typ der Psychologie, der Soziologie u. a.) möglich. — Was sonst noch von wirtschaftlichen Erkenntnissen übrig bleibt, sind Faustregeln, wichtig für das praktische Handeln, das ohne Rücksicht auf den Stand der Erkenntnisse doch jederzeit notwendig ist, und richtig als Annäherungen, hinter denen wohl in jedem Fall ein richtiger Kern steckt, den herauszuschälen Aufgabe der Wissenschaft ist. Diese dritte Gruppe der wirtschaftlichen Erkenntnisse ist gewissermaßen „wissenschaftlich noch nicht aufbereitet". Sind sie es aber, so werden sie entweder der ersten oder der zweiten Gruppe zuzuordnen sein.

Die Betriebswirtschaftslehre unterliegt also in bezug auf die Art ihrer Ergebnisse einer Zweiteilung. Ob dieser Einteilungsgrund vielleicht brauchbar ist, für eine Neufüllung der Begriffe „Allgemeine" und „Spezielle Betriebswirtschaftslehre" das Kriterium abzugeben, müßte einmal durchdacht werden und sei hier nur gefragt.

Die Verbuchung von Sicherungsübereignungen.

Von Fritz Wehmann, Hamburg.

Kreditsicherung ist heute mehr denn je geboten. Einmal haben sich durch die Inflationszeit begünstigt Elemente in die Wirtschaft gedrängt, deren mangelnde Existenzberechtigung sich bei der Stabilisierung der deutschen Währung gezeigt hat und die heute versuchen, durch Kreditbetrug und andere Unredlichkeiten sich über Wasser zu halten, andererseits aber ist heute auch das Vertrauen zu alten angesehenen Firmen mit größeren Gefahren wie früher verknüpft; denn selbst gut fundierte Unternehmungen können, wie wir es bei der Hochflut der Konkurse und Akkorde oft genug beobachten konnten, durch Zahlungsunfähigkeit ihrer Schuldner in den Strudel des Verfalls mitgerissen werden.

Mannigfache Wege sind möglich, um einen wirksamen Schutz vor Verlusten aus der Kreditgewährung zu finden. Eines der häufigst angewandten Mittel ist die Sicherungsübereignung, die schon deshalb den Vorzug genießt, weil sie die Übergabe der übereigneten Gegenstände an den neuen Eigentümer nicht notwendig macht, sondern diese durch eine Leihe ersetzt werden kann, während z. B. bei der Verpfändung die Übergabe der Pfandstücke an den Gläubiger unerläßlich für die Rechtswirksamkeit des Pfandvertrages ist.

Durch den Sicherungsübereignungsvertrag können Maschinen, Waren, Mobilien usw. der Kreditsicherung dienen, ohne daß der Betrieb irgend welche Störung erleidet. Selbst das Belassen eines Warenlagers an Ort und Stelle und Ersatz der Übergabe durch Einräumung des Mitbesitzes würde durch den Mitverschluß, bei dem der Schuldner nicht ohne Mitwirkung des Gläubigers das Behältnis öffnen kann, der aber vom Gesetz zur Wirksamkeit der Verpfändung gefordert wird, von Kunden nicht immer unbemerkt bleiben.

Diese Vorteile, welche die Sicherungsübereignung dem Schuldner gewährt, bilden eine große Gefahr für die anderen Gläubiger des Übereigners. Dadurch, daß der Abschluß von Sicherungsübereignungsverträgen nicht sichtbare Folgen hat und somit nicht in Erscheinung tritt, bleiben die Gläubiger und solche Personen, welche die Einräumung von Krediten in Erwägung ziehen, in Unkenntis über solche Manipulationen, wodurch ihrem eventuell notwendig werdenden Zugriff bewegliche Vermögensstücke entzogen werden, welche sie für unbeschränktes und unbelastetes Eigentum ihres Schuldners angesehen haben.

Diese für die Gläubiger bestehende Gefahr kann beseitigt werden, ohne daß der Schuldner Dritten seine Maßnahmen zur Sicherung des von ihm beanspruchten Kredits offenbaren muß, wenn der Abschluß solcher Verträge aus den Geschäftsbüchern ersichtlich ist. Dritten wird nämlich der Einblick in die Bücher nicht möglich sein, während dagegen eine Bank oder andere vorsichtige Kreditgeber sich die Bücher, zu mindest aber eine Bilanz, vorlegen lassen.

Allein aus diesem Grunde ist schon die Berücksichtigung der Übereignungen in den Geschäftsbüchern unerläßlich, falls man seinen Kreditgebern mit einwandfreien Angaben dienen will. Aber die Notwendigkeit der Verbuchung von solchen Verträgen, die Geschäftsvorfälle wie jede andere Transaktion darstellen, geht auch aus dem Handelsgesetzbuch hervor. § 38 HGB. macht dem Kaufmann zur Pflicht, „Bücher zu führen und in diesen seine Handelsgeschäfte und die Lage seines Vermögens nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung ersichtlich zu machen." Daß die Lage des Vermögens verändert wird, wenn Maschinen, Waren usw. übereignet werden, kann nicht bestritten werden; denn es handelt sich dabei nicht um die Begleichung einer Schuld durch Hergabe eines Vermögensgegenstandes, sondern die Schuld bleibt bestehen, während Vermögensstücke der Verfügungsgewalt des Schuldners entzogen werden, womöglich sogar mit einem Werte, der die Höhe des Schuldpostens übersteigt.

Die Nichtbefolgung der handelsrechtlichen Vorschriften über die Buchführung kann dann sehr unangenehme Folgen zeitigen, wenn der Schuldner gezwungen wird, seine Zahlungen einzustellen oder wenn das Konkursverfahren über das Vermögen des Schuldners eröffnet wird. Strafbar machen sich solche Schuldner, wenn sie ihre Handelsbücher so geführt haben, daß dieselben keine Übersicht des Vermögenszustandes gewähren. Eine Übersicht darüber wird aber nur dann möglich sein, wenn der Einfluß jedes Geschäftes auf den Vermögensstand zu erkennen ist, also alle Bewegungen und Veränderungen der Vermögensgegenstände ersichtlich sind.

Ist die Unterlassung dieser Notwendigkeit in der Absicht erfolgt, die Gläubiger zu benachteiligen, so liegt sogar das Verbrechen des betrüglichen

Bankerotts vor. Die Vermutung der Gläubigerbenachteiligungsabsicht liegt gerade in diesem Fall, wo dem Gläubiger Vermögensstücke ohne Ersichtlichmachung durch die gesetzliche Buchführungspflicht entzogen sind, sehr nahe.

Die Strafvorschriften, die in den §§ 239 und 240 KO. niedergelegt sind, finden laut § 244 KO. auch auf die Mitglieder des Vorstandes einer A.-G., einer eingetragenen Genossenschaft, auf die Liquidatoren einer Handelsgesellschaft oder eingetragenen Genossenschaft und nach § 83 G. m. b. H.-Gesetz auch auf die Geschäftsführer einer G. m. b. H. Anwendung, wenn sie in dieser Eigenschaft die mit Strafe bedrohten Handlungen begangen haben. Voraussetzung ist auch hier die Zahlungseinstellung oder die Eröffnung des Konkursverfahrens über das Vermögen der Gesellschaft oder Genossenschaft.

Wenden wir uns nun der Frage zu, in welcher Weise die besprochenen Verträge am zweckmäßigsten in den Büchern ersichtlich gemacht werden.

Durch den Sicherungsübereignungsvertrag begibt sich der Schuldner des Eigentums an den übereigneten Gegenständen und erhält ein aufschiebend bedingtes Recht auf Rückübertragung des Eigentums an diesen Gegenständen. Die aufschiebende Bedingung ist die Zahlung der gesicherten Schuld. Daß es hier falsch wäre, die Gegenstände sowie die Schuld aus den Büchern verschwinden zu lassen, leuchtet ohne weiteres ein; am besten wird dies für den Fall klar, in dem der buchmäßige Wert der Gegenstände die Höhe der Schuld übersteigt.

Durch den Übereignungsvertrag wird weder die Schuld ausgeglichen noch geht jedes Recht an den übereigneten Gegenständen verloren. Unter Bestehenlassen des Schuldpostens muß also das übereignete Aktivum ausgebucht und der Anspruch auf Rückübertragung aktiviert werden. Dadurch tritt zunächst keine Veränderung in der Höhe des Vermögens ein. Doch muß bei dem aktivierten Recht der Charakter als aufschiebend bedingter Anspruch gekennzeichnet werden.

Wird die Schuld bezahlt, so findet die Rückübertragung des Eigentums an den Gegenständen statt, was die Rückbuchung der Gegenstände aus dem Anspruchskonto auf das betreffende Bestandskonto zur Folge haben muß. Es spielt also gar keine Rolle, ob der Wert der Gegenstände höher als die Schuld ist.

Wird der Termin für die Schuldenzahlung überschritten und macht der Gläubiger von seinem Recht Gebrauch, durch Verkauf aus dem Erlös der Gegenstände Befriedigung zu suchen, so können 3 Fälle eintreten:

1. Der Erlös reicht zur Befriedigung aus. Durch Verbuchung des Anspruchs auf das Schuldkonto gleichen sich beide Konten aus. Der Stand des Vermögens wird hierdurch nicht berührt.

2. Der Erlös reicht nicht zur vollen Befriedigung aus. Der Anspruch ist verloren, während ein Teil der Schuld bestehen bleibt. Waren Anspruchskonto und Schuldkonto gleich, so resultiert aus dem zu niedrigen Erlös ein Verlust.

3. Der Erlös reicht nicht nur zur Befriedigung des Gläubigers aus, sondern es ist eine Spitze vorhanden, die an den Schuldner ausbezahlt wird. Bei gleicher Höhe der beiden Konten entsteht dadurch ein Gewinn für den ursprünglichen Schuldner.

Gewinn und Verlust variieren in allen 3 Fällen je nach dem Verhältnis des gebuchten Anspruchswerts zur Höhe der Schuld.

Bei der Übereignung von Waren kann dem Schuldner das Recht zugestanden werden, den Verkauf der Ware zu übernehmen und den jeweiligen Erlös an den Gläubiger und Eigentümer der Ware abzuführen. In diesem Fall ist es von außerordentlicher Wichtigkeit, das Verhältnis genau festzulegen, in welchem der Schuldner bei dem Verkauf der Ware zu dem Gläubiger steht. In der Regel wird er in eigenem Namen verkaufen, um Dritte nicht den Sachverhalt erkennen zu lassen. Bei Bestehen eines Kommissionsverhältnisses hat der Eigentümer der Ware nur einen zivilrechtlichen Anspruch auf Abführung des jeweiligen Erlöses. Wird der Schuldner aber als Bevollmächtigter eingesetzt, so würde er sich bei Nichtabführung des für den Eigentümer erzielten Erlöses an diesen der Untreue bzw. der Unterschlagung schuldig machen. In letzterem Falle ist also eine größere Gewähr für prompte Abführung der vereinnahmten Gelder an den Gläubiger gegeben.

Die Verbuchung der einzelnen Umsätze aus einem übereigneten Warenlager geschieht nach Schaffung eines Anspruchskontos im oben erläuterten Sinne folgendermaßen:

Bei Verkauf von Ware im eingesetzten Wert von 100 RM vermindert sich der bedingte Anspruch auf Rückübereignung um 100 RM, während sich bei Abführung des Erlöses auch die Schuld um den abgeführten Betrag verringert. Bei weiterem Verlauf in der gleichen Weise wird bei genügender Deckung das Schuldkonto allmählich ausgeglichen. Bei mangelnder Deckung oder bei Verbleiben eines Restes treten die oben geschilderten Umstände ein.

Es wird nicht immer der Preis erzielt, mit dem die Ware bei Errechnung des Anspruchswerts eingesetzt worden ist. In solchem Falle wird entweder das Konto rein geführt, d. h. die Ausbuchung aus dem Anspruchskonto geschieht stets zu dem eingesetzten Wert, während die Differenz auf Gewinn- und Verlustkonto gebucht wird; oder aber man führt das Anspruchskonto wie ein Warenkonto in gemischter Form, wobei das Konto zugleich Bestands- und Erfolgskonto ist. In diesem Falle wird eine genaue mengenmäßige Verbuchung der Verkäufe nebenherlaufend notwendig sein, um die jeweilig verfügbare Deckung der jeweiligen Schuld ermitteln zu können.

Der Anspruch auf Rückübertragung des Eigentums an übereigneten Gegenständen kann ebenso wie jedes Recht abgetreten werden. Hier zeigt sich abermals die Notwendigkeit der buchtechnischen Berücksichtigung von Rechten, die allerdings erst dann Wert für den Inhaber erlangen, wenn die an das Recht geknüpfte aufschiebende Bedingung er-

füllt worden ist. Solange aber solche Rechte bestehen und diese abgetreten werden können, müssen sie buchmäßig erfaßt sein, um ihre Veränderungen ersichtlich machen zu können.

Der Fall wird kaum eintreten, daß ein solch aufschiebend bedingter Anspruch gekauft oder zur endgültigen Tilgung einer Schuld übernommen wird. Dann wäre der Anspruch oder der vom zweiten Gläubiger übernommene Teil des Anspruchs vom Schuldner auszubuchen unter Belastung des Schuldkontos. Meist wird aber eine Übertragung des Anspruchs auf Rückübereignung nur als Sicherheit für den Fall der Nichtzahlung vorgenommen, die praktische Bedeutung dieser Übertragung tritt also erst bei Zahlungsunfähigkeit am Tage der Fälligkeit ein. Somit wird die Schuld durch die Übertragung des Anspruchs nicht getilgt und sie muß deshalb weiter in den Büchern erscheinen. Bei Übertragung des ganzen für den Schuldner bestehenden Anspruchs auf den Gläubiger der zweiten Schuld genügt ein Vermerk auf dem Anspruchskonto, während bei nur teilweiser Übertragung dieser Teil auf ein besonderes Anspruchskonto gebucht werden muß.

Es sei noch hervorgehoben, daß bei Zahlungen an gesicherte Gläubiger aus Mitteln, die nicht aus dem Erlös der übereigneten Gegenstände stammen, an dem Anspruchskonto nichts geändert werden darf. Eine Rückbuchung aus dem Anspruchskonto auf das entsprechende Bestandskonto wird meist nicht mit dem Wortlaut des Sicherungsübereignungsvertrages übereinstimmen. In der Regel werden erst bei restloser Erfüllung die Gegenstände in das Eigentum des ursprünglichen Schuldners zurückgehen. Bei teilweiser Befriedigung des Gläubigers bleiben die übereigneten Gegenstände voll zur Sicherung der Restschuld im Eigentum des Gläubigers.

Während die Verbuchung von Sicherungsübereignungen beim Schuldner unbedingt notwendig ist, erscheint es beim Gläubiger immerhin zweckmäßig, die Übereignung etwa in der Weise wie Avale zu buchen, als Aktivum das auflösend bedingte Eigentum an den Gegenständen und als Passivum die aufschiebend bedingte Pflicht der Eigentumsrückübertragung.

Kreditversicherung.

Von J. Mühlenfeld, Berlin.

Wer einen Kreditversicherungsvertrag schließt, muß sich vor allem darüber klar sein, daß es sich um eine Versicherung handelt, das heißt, um ein Geschäft, das den Versicherten unter Umständen nur die Prämie kostet, ihm aber keine andere Gegenleistung einbringt, als das Gefühl der Sicherheit, das eben jede Versicherung gewähren soll. Der Praktiker weiß, daß diese Selbstverständlichkeit gerade hier betont werden muß. Der Grund dafür liegt in der Art der Kalkulation. Bei der Versicherung einzelner Kredite ist der Versicherungsnehmer im allgemeinen zur Zahlung einer ansehnlichen Prämie bereit schon deshalb, weil er überhaupt das Bedürfnis nach einer Versicherung empfindet, entweder mit Rücksicht auf den Kunden oder mit Rücksicht auf die für seine eigenen Verhältnisse bedeutende Höhe des Kredits. Die Pauschalversicherung trägt indessen einen ganz anderen Charakter. Man rechnet unter Umständen ohnehin mit Verlusten und ist leicht versucht, diese sozusagen regelmäßigen Verluste auf den Versicherer abzuwälzen. Die Pauschalkreditversicherung bezieht sich auf zwei verschiedene Risiken: Einmal auf das Konjunkturrisiko; der Versicherungsnehmer sucht Schutz gegen übergroße Verluste in Krisenzeiten wie der jetzigen. Zum andern auf das Risiko großer Einzelverluste, wie sie auch in normalen Zeiten vorkommen, wie z. B. bei Schwindelgründungen o. a. Es ist klar, daß man beide wohl theoretisch aber nicht praktisch trennen kann. Für die Prämienkalkulation ist das natürlich wesentlich.

Betrachten wir zunächst das Konjunkturrisiko. Eine Versicherung gegen das Risiko der Krise überhaupt ist natürlich ein Unding. Es handelt sich vorläufig noch in unserm Wirtschaftssystem um ein regelmäßig wiederkehrendes Ereignis. Allerdings ist die Krise nicht jedesmal gleich groß, sie erfaßt auch nicht stets genau die gleichen Gewerbszweige. Es ist also immerhin ein Ausgleich zwischen den Versicherungsnehmern möglich, der ja die wesentliche Voraussetzung der Versicherung überhaupt ist. Der Versicherer muß also seiner Kalkulation eine nach Konjunkturperioden schwankende Beanspruchung zugrunde legen, in guten Jahren Reserven für die Krisenjahre schaffen. Für den Versicherungsnehmer ist unter diesem Gesichtswinkel die erste Frage natürlich die nach der Vertragsdauer. Die heute noch übliche Vertragsdauer von drei Jahren trägt dem Konjunkturrisiko keine Rechnung, wenn man davon absieht, daß das deutsche Geschäft ja eigentlich erst in einer Krisenzeit aufgebaut wurde. Der Versicherungsnehmer läuft Gefahr, vor einer Krise zu höheren Prämien gezwungen zu werden, der Versicherer dagegen nach Zahlung großer Entschädigungen die Police zeitweise zu verlieren oder nur zu sehr mäßigen Sätzen hereinzubekommen.

Für den Versicherten ist also bei gleichmäßig fortlaufendem Vertrage hinsichtlich des Konjunkturrisikos die Kreditversicherung der Brunnen, aus dem er im Durchschnitt nur herausschöpft, was er hineingeschöpft hat, also dasselbe wie ein gleichmäßig bedachtes Delkrederekonto. Er hat indessen die Möglichkeit, bei unerwartet starken Krisenwirkungen wirklichen Versicherungsschutz zu genießen, während er als Unversicherter, selbst wenn er Verluste über die Delkredereserve hinaus tragen könnte, mit gerade dann besonders unangenehmer Einschränkung seiner Mittel und seiner eigenen Kreditfähigkeit zu rechnen hat. Seine Kalkulation gegenüber der Prämienforderung des Versicherers ist also darauf aufzubauen, welche Prämie er für dieses Risiko der übergroßen Krisenverluste auszugeben bereit ist. Natürlich spielt

es hierbei eine Rolle, ob die Kredite gleichmäßig hoch sind oder sowohl auf kleinere und mittlere, als auch auf ganz große Beträge lauten. Bei gleichmäßiger Kredithöhe ist das Interesse des Versicherungsnehmers darauf gerichtet, nicht durch die Masse der Verluste über das zu erwartende Maß hinaus geschädigt zu werden. Er wird also wahrscheinlich die Police vorziehen, die ihm die Verlusttragung bis zu einer gewissen Grenze (z. B. 5 ‰ des Umsatzes) überläßt; er spart damit die Prämie für diesen Betrag, die sonst ja zum Teil dem Versicherer verbleibt, wenn die Verluste sich dauernd unter diesem Satze halten. Den Satz für diese jährliche Selbstbeteiligung wird er zweckmäßigerweise so hoch nehmen, daß die „normalen" und kalkulierbaren Krisenverluste hineinfallen. Es ist auch zu berücksichtigen, daß bei steigender Selbstbeteiligung der Anteil an den Unkosten des Versicherers für den Versicherungsnehmer absolut genommen sinkende Tendenz hat. Merkwürdigerweise zeigt die Praxis, daß für diese günstige Seite der Jahresselbstbeteiligung recht wenig Verständnis vorhanden ist, und daß man sie vielfach als lästigen Zwang empfindet. Dies rührt vor allem daher, daß die Vollversicherung den nicht zu unterschätzenden Vorteil der sofortigen Abrechnung nach jedem Schaden hat, vielleicht ist auch die kurze Vertragsdauer, die keine ganze Konjunkturperiode umschließt, von Einfluß.

Sind die vom Versicherungsnehmer gewährten Kredite teils hohe, teils sehr kleine, so mag dem Versicherungsnehmer entweder daran liegen, die kleinen Verluste der Gesamtmasse nach nicht zu hoch anwachsen zu lassen oder aber gegen große Einzelverluste gedeckt zu sein. Ist das erstere der Fall, so wird er die Höchstgrenze des versicherten Einzelkredits niedrighalten und im übrigen die gleiche Kalkulation anstellen wie bei gleichmäßigen Krediten. Liegt ihm dagegen mehr an der Versicherung der großen Kredite, so macht er zur Verbilligung der Prämie gern von der Einschaltung einer Mindestselbstbeteiligung oder einer Franchise (Mindestgrenze für zu entschädigende Verluste) für den Einzelfall Gebrauch. Eine Kombination mit dem vorigen ist natürlich nicht ausgeschlossen. Die Prämie nähert sich allerdings, je mehr die Versicherung auf die hohen und höchsten Kredite beschränkt wird, der Prämie für die Versicherung von Einzelkrediten. Immerhin wird durch den Ausschluß der kleinen Schäden für den Versicherer viel Arbeit und d a m i t für den Versicherten viel an Unkosten gespart, die ihm nichts einbringen. In der Textilbranche würde sich z. B. die Police mit Jahresselbstbeteiligung für Tuchfabriken oder Tuchgroßhändler eignen, deren Kundschaft sich meist aus Schneidern und kleinen Detaillisten zusammensetzt, also einen regelmäßigen, in Krisenjahren stark anwachsenden Verlust mit sich bringt. Spinnereien dagegen und solche Webereien, die hauptsächlich mit dem Großhandel arbeiten, werden an der Ausschaltung kleiner Verluste und an einem hohen Höchstkredit für den Einzelfall Interesse haben, dagegen nicht an der Jahresselbstbeteiligung, da sie große Verluste bei einem einzelnen Kunden nicht zu den sich jährlich wiederholenden Vorkommnissen in ihrem Geschäft rechnen.

Wir berühren damit bereits den anderen Teil des Risikos: Große Einzelverluste bei sonst normalem Geschäftsverlauf. Hier handelt es sich um ein Risiko, das tatsächlich in jeder Beziehung dem Wesen eines Versicherungsrisikos entspricht. Unvorhersehbarkeit des Ereignisses und des Schadensumfanges sind gegeben. Der Ausgleich unter den Versicherten ist möglich. Für diese Art des Risikos und die Kalkulation hierfür sollte man auch bei den Versicherungsschutz Suchenden ausreichendes Verständnis erwarten. Die Antwort auf die Prämienforderung des Versicherers: „Soviel habe ich noch nie verloren", die man oft genug hört, zeigt aber, daß das Versicherungsmoment allzu leicht übersehen wird und die Frage liegt nahe, wogegen solche Leute sich eigentlich versichern wollen. Soll die Versicherung Schutz bieten gegen hohe Verluste bei normalen Zeiten, so muß selbstverständlich der regelmäßige Verlust — in wenigen Gewerbszweigen geht es längere Zeit ohne solche, besonders in den letzten Stufen der Produktion und Verteilung — mitkalkuliert werden. Man könnte sich theoretisch eine Versicherung vorstellen, die die normalen Verluste und die normalen Krisenverluste aus der Deckung ausschließt, also eine gemäß dem Verlauf der Konjunktur bewegliche Jahresselbstbeteiligung vorsieht. Die Prämie würde gering sein können, wenn die Zahl der Versicherungsnehmer auf solche Risiken groß genug wäre, um eine für den Versicherer verlustlose Verteilung auf viele Schultern zu gestatten. (Verlustlose: von Verlusten kann bekanntlich kein Versicherer existieren; sein Eigenkapital soll ja auch nicht der Deckung der Schäden dienen, sondern für die Versicherungsnehmer Sicherheit bieten.) Eine Versicherung in dieser Form ist aber praktisch nicht durchführbar; das Konjunkturrisiko ist statistisch nicht genügend meßbar [1]), das Risiko der großen Verluste in normalen Zeiten noch viel weniger, da hierzu jede statistische Unterlage fehlt. Da somit beide Risiken bei der Prämienkalkulation vom Versicherer voll berücksichtigt werden müssen, der Versicherungssuchende aber nicht immer beide Risiken klar erkennt, besonders nach überstandener Krise, scheitern die Vertragsverhandlungen oft an der Prämienhöhe.

Hier liegt aber die Existenzfrage für die Kreditversicherung überhaupt. Sie ist vielleicht weniger eine Frage der Prämienhöhe, als des Verständnisses für ihre Voraussetzungen. Sie bedarf eines breiten Bodens an Versicherungsnehmern der verschiedenen Branchen und Produktionsstufen, vor allem aber eine Versicherungsnehmerschaft, die nicht nur Verständnis für wirtschaftliche Vorgänge

[1]) Vgl. meinen Aufsatz: „Die statistischen Unterlagen der Kreditversicherung" in Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen. 49. Jahrgang, Nr. 9.

hat, sondern auch das Risiko, das sie für den Versicherer darstellt, auch selbst genügend zu beurteilen in der Lage ist. Es liegt ja weder im Interesse der Parteien noch in dem der Sache, wenn die Versicherer, um überhaupt ins Geschäft zu kommen, zu Abschlüssen mit unzureichenden Prämien gezwungen sind. Das bedeutet natürlich nicht, daß der Versicherungssuchende die Prämienforderung des Versicherers unbesehen hinnehmen müsse. Es bleibt für ihn immer wichtig, seine Ansicht vom Risiko mit der des Versicherers zu vergleichen. Hier spielen subjektive Momente eine sehr große Rolle, und die Lebensfähigkeit der Kreditversicherung wird davon abhängen, wieweit sie diesen subjektiven Momenten Rechnung zu tragen in der Lage ist. Der Versicherer wird, um genügend Policen abschließen zu können, denjenigen Versicherungssuchenden entgegenkommen müssen, die sich persönlich sozusagen als gutes Risiko darstellen. Dies festzustellen ist aber nur durch Erfahrung möglich, weshalb es sich für den Versicherer empfiehlt, für sich ein Kündigungsrecht nach dem ersten Versicherungsjahr auszubedingen.

Dieses „persönliche" Risiko ist das folgende. Der Kundenkreis der Versicherungsnehmer ist sehr verschieden zusammengesetzt. Es gibt Firmen, die nur mit alten und bestempfohlenen Kunden arbeiten und es nicht nötig haben, jeder Inflationsblüte und jedem Auchkaufmann nachzulaufen. Es gibt aber auch Firmen, deren Kundenkreis sehr stark wechselt, was nicht allein an den Kunden oder den allgemeinen Verhältnissen zu liegen braucht. Ferner gibt es Unternehmer, die jeden Kreditfall sehr peinlich prüfen und wieder andere, die vertrauensseliger oder risikofreudiger sind, sich auf Vertreter verlassen, unpünktliche Kunden nicht hart anfassen wollen, um sie nicht zu verlieren usw. Alles das hängt aber nicht nur ab von der Person des Unternehmers, sondern auch von der Art seiner Fabrikate, von dem Ansehen seiner Firma usw. Es sind dies alles Dinge, die dem Versicherer von vornherein nicht bekannt sein können. Er kann erst aus den Schadensfällen nachträglich feststellen, welche Geschäftspraxis sein Versicherungsnehmer hat. Er muß auch gewärtig sein, daß der Versicherungsnehmer durch das Gefühl, versichert zu sein, in seiner Kreditgebarung bewußt oder unbewußt sich beeinflussen läßt.

Der Versicherungssuchende hingegen müßte von vornherein genau wissen, welche Ansprüche er an die Versicherungsgesellschaft stellt. Er darf eine billige Prämie fordern, wenn er in dem eben geschilderten Sinne ein sehr gutes Risiko darstellt. Er muß es aber auch als gefahrerhöhendes Moment anerkennen, wenn er sich auf Vertreter, auf von den Kunden angegebene Referenzen, auf seinen eigenen Augenschein verlassen will und die Vertragsvorschriften über die Voraussetzungen der Kreditgewährung mehr als Formvorschriften denn als Bestimmungen ansieht, die er so loyal wie irgend möglich auslegen muß angesichts dessen, daß der Versicherer für sein — des Versicherungsnehmers — Tun stillhalten muß. Derartige Vertragsvorschriften sind aber für den Versicherer im allgemeinen Mindestbedingungen, sozusagen Selbstverständlichkeiten. Sie zu verschärfen, geht meist nicht an, da das Urteil des Versicherungsnehmers ja schließlich nicht nur von Kontobewegungen, Auskünften usw. bestimmt wird und zu scharfe formelle Bedingungen nur Schwierigkeiten verursachen. Da hier aber sehr viel auf subjektiven Voraussetzungen beruht (z. B.: wieviel muß in einer Auskunft stehen, wie ist sie zu lesen, genügt eine oder müssen bei besseren Krediten mehrere vorliegen, welcher Kredit ist im Einzelfall zulässig usw.), ist im Streitfalle der Versicherer leicht im Nachteil. Eine Kreditversicherung wird also nur dann Erfolg haben können, wenn sie nur mit Versicherungsnehmern arbeitet, die zum mindesten subjektiv loyal sind, die aber auch objektiv die Gewähr dafür bieten, daß sie dem Versicherer keine Risiken aufladen, bei denen Zweifel an der Berechtigung der Kreditgewährung möglich sind.

Dagegen will der Versicherungssuchende die Gewähr haben, daß er im Schadensfalle mit dem Versicherer nicht in Meinungsverschiedenheiten gerät, daß er also auf jeden Fall gedeckt ist. Etwaige formelle Vorschriften für den im Schadensfalle zu führenden Nachweis der Berechtigung des Kredites stellen, vorausgesetzt, daß der Versicherungsnehmer diese Vorschriften zu erfüllen willens ist, insoweit immer einen Schutz gegen Beanstandungen durch den Versicherer dar, sichern dem Versicherer allerdings auch eine gewisse Mindestsorgfalt bei der Kreditgabe auf seiten des Versicherungsnehmers, während allgemeine Formulierungen, da sie vollkommene Loyalität auf beiden Seiten voraussetzen, eigentlich nur da angebracht sind, wo beide Parteien miteinander bereits in mehrjähriger zufriedenstellender Verbindung stehen.

Die vorstehenden Ausführungen dürften ein Bild davon gegeben haben, welches die wichtigsten Unterlagen der Prämienkalkulation für Versicherer und Versicherte sind. Von der absoluten Höhe, das ergibt sich aus dieser Darstellung, läßt sich natürlich schwer etwas sagen, es ist klar, daß für die Risikobeurteilung ein ziemlich weiter Spielraum gegeben ist. Es besteht für diese Beurteilung aber eigentlich nur insofern eine Differenz zwischen Versicherer und Versichertem, als der Versicherte einen Verlustfall immer nur als Einzelfall anzusehen geneigt ist; der Versicherer muß dagegen damit rechnen, daß der gleiche Versicherungsfall (Konkurs einer großen Firma) mehrere Policen trifft und die Ausgleichsmöglichkeit damit stark beschränkt, zumal er nicht die Möglichkeit hat, durch geeignete Auswahl in der Branche das Risiko für einen — ihm ja meist unbekannten Kunden — der Gesamthöhe nach zu beschränken. Er weiß nicht, wieviel ihn der Zusammenbruch einer großen Firma im schlimmsten Fall kosten kann, wogegen der Versicherungsnehmer sein Risiko im Einzelfall genau kennt.

Selbstverständlich ist es, daß der Versicherer die

Verluste des Versicherungssuchenden in früheren Geschäftsjahren zum Ausgangspunkt seiner Kalkulation nimmt. Für den Versicherungssuchenden handelt es sich also bei der Gegenkalkulation um die Fragen: Habe ich Fehler gemacht, welche, kann ich sie vermeiden? Bejaht er die Fragen, so wird er zu einer günstigeren Kalkulation kommen. Verneint er sie, so fragt es sich, welchen Zweck die Versicherung überhaupt für ihn hat, wenn er nun als Prämie (bei Vollversicherung) regelmäßig wenigstens die gleichen Beträge abzubuchen hat und darüber hinaus noch mit Verlusten aus der allgemeinen Selbstbeteiligung (meist 25% des Effektivverlustes) rechnen muß. Er hat also allen Anlaß, bei Prüfung eines Kreditversicherungsvertrags sich genaue Rechenschaft darüber abzulegen, gegen welches Risiko er sich eigentlich versichern will.

Aus der Praxis.

Konsumfinanzierung oder Abzahlungsreform.

Von Paul Frank, Charlottenburg.

Das Wort Abzahlung klingt nicht vornehm und standesgemäß genug. Deshalb prägt man neue Begriffe: Konsumfinanzierung und Kaufkredit! Und umnebelt mit der fata morgana der Umsatzsteigerung die Hirne der Detaillisten, mit dem Trugbild der Zahlungserleichterung den Sparsinn der Konsumenten. Übrig bleibt, wenn man schärfer hinsieht, für einzelne Konsumenten die Möglichkeit zu einer leichteren Beschaffung der für eine kulturelle Lebenshaltung notwendigen Bedarfsgüter, die Gefahr einer allgemeinen Verteuerung aller Waren, selbst für die Barzahlungskunden; eine im Augenblick wohl erfreuliche Erweiterung des Umsatzes, der aber eine um so größere Depression bei den Produzenten, Konsumenten und beim Zwischenhandel folgen wird und folgen muß. Von der Gefahr unwirtschaftlich-leichtsinniger Verwendung des erhaltenen Kredits, von Mißbrauch und Ausbeutung des erhaltenen finanziellen Vertrauens ganz zu schweigen.

Dies Urteil mag scharf und anmaßend erscheinen, angesichts der Tatsache, daß hervorragende Sachkenner und Praktiker des Wirtschaftslebens sich für dieses neue System des Konsumkredits einsetzen. In Wirklichkeit ist es kein neues System, sondern nur eine Abart und — nur in gewissem Umfange — eine Verbesserung des alten Abzahlungssystems. Eine Verbesserung insofern, indem es eine Trennung des Warengeschäfts von der Kreditgewährung herbeiführt, wofür sich der Verfasser dieser Zeilen bereits — um in Handelskreisen verlacht zu werden — vor 13 Jahren öffentlich einsetzte[1]) und das auch schon vorher in Frankreich seine Vorläufer hatte. Die jetzt von allen möglichen Kreisen propagandierte Methode (angeblicher!) Umsatzerweiterung und ebenso angeblichen volks- und privatwirtschaftlichen Fortschrittes wird zweifellos in den nächsten Wochen und Monaten einen Riesenumfang annehmen. Findet man sich doch schon heute nicht mehr unter den vielen neuerfolgten oder bald erfolgenden Gründungen heraus. Um so mehr ist eine kühle und vorsichtige Einschätzung der Möglichkeiten und Grenzen und der volks- und privatwirtschaftlichen Vorteile und Nachteile erforderlich. Diese Berechnung wird umso objektiver sein, als der Verfasser dieser Zeilen — wie bereits erwähnt — der Erweiterung des Abzahlungssystems aus sozialpolitischen Gründen durchaus sympatisch gegenüber steht, da der Kerngedanke des Konsumkredits durchaus gesund und fördernswert erscheint. Untersuchen wir deshalb die einzelnen Gründungen:

1. Kaufkredit Aktiengesellschaft in Verbindung mit dem Warenhaus Hermann Tietz,
2. Citag (Commercial Investment Trust Aktiengesellschaft in Verbindung mit dem Verband Berliner Spezialgeschäfte),
3. Kundenkreditbank deutscher Einzelhändler G. m. b. H.
4. Treumö (Treuhandelsgesellschaft des deutschen Möbelfachverbandes).

Schließlich planen auch der Reichsverband des kreditgebenden Einzelhandels (d. h. die Organisation der eigentlichen Abzahlungsgeschäfte), die Berliner Schneiderinnung, der Verein des Textil-Einzelhandels, der Reichsverband für Herren- und Knabenkleidung ähnliche Gründungen.

Hinzu kommen noch Spezialfinanzierungsinstitute wie Kreditanstalten für den Automobilhandel, für die Klavier-, Nähmaschinen-, Fahrrad- und Harmoniumindustrie.

Gemeinsam liegen allen diesen Gründungen folgende Erwägungen zugrunde. Produktion und Handel leiden unter ungenügender Absatzmöglichkeiten. Die Ursache bildet die geringe Kaufkraft der Bevölkerung. Die Folge ist Arbeitslosigkeit und allgemeine wirtschaftliche Depression in ökonomischer Hinsicht, eine kulturelle zu niedrige Lebenshaltung aller Klassen (insbesondere Proletarisierung des Mittelstandes) in sozialer Hinsicht. Das bekannte Abzahlungssystem erfreut sich — mit Recht oder Unrecht — großer Unbeliebtheit und der reguläre Abzahlungshandel besitzt auch nicht genügend Kapital, um die Kreditansprüche der Volksmassen zu befriedigen, die außerstande sind, die für eine kulturelle Lebenshaltung erforderlichen Waren in bar zu bezahlen. Von Auswüchsen und Mißbräuchen ganz abgesehen, beschränkt der Abzahlungshandel (insbesondere das Kredithaus) die Konsumenten in ihrer Freizügigkeit und bringt sie in eine oft überaus lästige Schuldknechtschaft. Typisch ist folgendes Beispiel. Ein junges Ehepaar kauft die Haushaltungseinrichtung auf Abzahlung. Da es nicht an 2 oder 3 Firmen gleichzeitig An-

[1]) Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis 1913 Heft 2.

zahlung und Abzahlung leisten kann, ist es genötigt, Möbel, Wäsche, Teppiche im gleichen Geschäft zu kaufen, obwohl es dem eigenen Geschmack entsprechendere und oft auch preiswertere Ware bei anderen Firmen erhalten könnte. Bei späteren, aber noch vor Tilgung der alten Schuld notwendig werdenden Neuanschaffungen ist der Kunde erst recht an den ersten Lieferanten gebunden. Selbst nach Beendigung des ersten Kaufvertrages, da dann meist die Mittel für eine neue Anzahlung fehlen, an deren Stelle die alte Firma sich mit einer Verlängerung des Vertrages begnügt, d. h. die bereits bezahlte Ware in den Eigentumsvorbehalt für die neu gekauften Gegenstände mit hinein nimmt (was rechtlich übrigens sehr strittig ist).

Die organisatorischen Grundlagen der neuen Systeme sind nun ganz verschieden, lassen sich aber wie folgt skizzierend zusammenfassen:

1. Besondere Finanzierungsinstitute mit ausländischem oder inländischem Kapital auf genossenschaftlicher oder rein kapitalistischer Grundlage prüfen die Kreditwürdigkeit des Kunden, ziehen die An- und Abzahlungen ein und geben Gutscheine (Kaufschecks) aus, die im vollen Werte von den angeschlossenen Geschäften in Zahlung genommen werden.
2. Der gewährte Kredit wird in der Regel auf ein halbes, höchstens 1 Jahr gestundet. Die Anzahlung beträgt meist $^1/_4$ der Gesamtsumme. Durchschnittshöhe des Kredits 2,3 Monatsgehälter des Kunden. Die Citag glaubt übrigens sogar, auch auf eine Anzahlung verzichten zu können.
3. Die Verzinsung des kreditierten Betrages ist bei den einzelnen Gründungen verschieden. Teils wird ein einmaliger Aufschlag von 5 % bis 6 %, d. h. 10—12 % p. a. vorgenommen, teils erfolgt Verzinsung nach Reichsbankdiskont, oder es wird eine monatliche Verwaltungsgebühr von 1 %, d. h. 12 % p. a., erhoben. In Wirklichkeit ist der jährliche Verzinsungssatz noch höher, da ja der Aufschlag auch auf die in bar erfolgende Anzahlungssumme erfolgt und die Kaufschecks ja nicht immer sofort in Zahlung genommen werden. Die Verzinsung kann somit evtl. bis zu 20 % ansteigen.
4. Die Auseinandersetzung zwischen dem Finanzierungsinstitut und dem Zwischenhändler ist ebenfalls verschieden geregelt. Das Risiko trägt — von den genossenschaftlichen durch Rückversicherung teilweise gedeckten Gründungen abgesehen, allein das Finanzierungsinstitut. Die volkswirtschaftlich sehr bedeutsame Frage über die Höhe der Zinssätze, die die Firmen den Kreditinstituten für das Risiko und für die Verzinsung zahlen müssen, ist bisher der Öffentlichkeit noch nicht völlig klar beantwortet worden. Zu den genossenschaftlichen Gründungen ist eine Einlage von 200—300 M erforderlich, deren Verzinsung oder Nichtverzinsung oder gar Verlust natürlich vom Geschäftsgang abhängt.

Dies sind in Kürze die typischen organisatorischen Grundlagen der Konsumfinanzierung.

Hieran ist im Prinzip richtig:

1. Die Notwendigkeit einer Umsatzerweiterung des Handels und Kreditfinanzierung der Konsumenten aus volks-, privatwirtschaftlichen und sozialen Gründen.
2. Die Errichtung besonderer Finanzierungsinstitute zwecks Senkung des Gefahrenrisikos und zwecks Wahrung der Unabhängigkeit des Kunden in der Warenauswahl.

Hingegen ist falsch:

1. Die Fiktion dauernder Umsatzerweiterung: Es kann nur eine zeitliche und auswahlweise Umsatzverschiebung eintreten, weil der Lohn der Bevölkerung im Gegensatz zu Amerika nur wenig über, zum Teil sogar unter dem Existenzminimum liegt. Was der Kunde auf Grund des erhaltenen Kredits im ersten Monat ausgibt, muß er sich in der nachfolgenden Zeit buchstäblich vom Munde absparen.
2. Die Behauptung der Aufrechterhaltung der Barzahlungspreise lediglich unter Aufschlag der erwähnten, nur niedrig „erscheinenden" Verzinsungssätze und Verwaltungsgebühren. In Wahrheit wird sich, je umfangreicher die Kreditfinanzierung sich auswächst, eine allgemeine Verteuerung der Waren, auch bei Barzahlung ergeben. Oder aber, man kehrt wieder zu dem mit Recht vor längeren Jahren glücklich abgeschaffenen System der Rabattgewährung an Vereinsmitglieder oder sonstigen Barzahlungsnachlässen zurück. Die Kassakunden werden dies mit Recht verlangen und so wird die Preisspanne zwischen Bar- und Kreditverkauf noch größer werden.
3. Der Verzicht auf den im alten Abzahlungshandel üblichen Kaufvertrag mit oder ohne Eigentumsvorbehalt unter Zugrundelegung des Gesetzes vom 16. Mai 1894 ist völlig unverständlich. Über gewisse Veränderungen und Erleichterungen der bisherigen Verkaufsbedingungen des kreditgebenden Einzahlungshandels läßt sich natürlich reden. Warum aber der völlige Verzicht auf die oftmals zwar weniger praktisch, tatsächlich als erzieherisch-gefühlsmäßigen Sicherheiten. Der reelle, gutwillige Käufer braucht sich — bei geeigneten Waren — am Eigentumsvorbehalt des Verkäufers an den gelieferten Gegenständen bis zum Kontoausgleich und an den sonstigen Nebenabreden (Verfallsklausel, Vertragsstrafe usw. nicht zu stoßen, dem leistungsschwach oder moralisch schwankend werdenden Kunden wird der Zahlungswille gestärkt werden und den leistungsunwilligen „faulen" Kunden gegenüber sind Sicherheiten natürlich erst recht notwendig. Die Aufrechterhaltung der Verfallsklausel, des Eigentumsvorbehaltes bedingt natürlich nicht eine rigorose Durchführung bei unverschuldeten Zahlungsstockungen.

4. Die im Prinzip gutzuheißende Freizügigkeit des Kunden in der Auswahl des Lieferanten als Schutz vor Ausnutzung durch überhohe Preise und minderwertige Waren bedarf einer individuellen Einschränkung. Mit dem geplanten Ausschluß von Luxuswaren (Juwelen, Gold, Silberwaren), wie dies seitens der Citag geplant, wird nicht viel erreicht werden. Auch andere Waren können höchst überflüssigen Luxus, volkswirtschaftliche und privatwirtschaftliche Unwirtschaftlichkeit darstellen.
5. Alle Gründungen denken — wenn nicht theoretisch und ausschließlich, so doch praktisch und tatsächlich — an den Kundenkreis der Festbesoldeten. Die Auskünfte der Arbeitgeber werden für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit mit Recht eine maßgebende Rolle spielen. Deshalb erhebt sich die für die Beurteilung der sozialen Seite des Problems höchst bedeutsame, bisher stets unerörtert gebliebene Frage: Wie soll die mindestens ebenso notwendige Konsumfinanzierung der nicht festbesoldeten Kunden, der Arbeiter einerseits und der freien Berufe andererseits erfolgen.

   Sie werden beim alten Abzahlungsgeschäft kaufen müssen, dessen Risiko wieder bedeutend anwachsen wird, weil die sog. „guten" Kunden in Fortfall kommen. Die Preise im Abzahlungshandel alten Stils werden zwangsläufig in die Höhe steigen und es werden sich ebenso zwangsläufig wieder jene Mißstände in Gestalt rigorosen Vorgehens bei Zahlungsstokkungen usw. ereignen, die der reelle Kredithandel vornehmlich dadurch im allgemeinen beseitigen konnte, weil sich sein Gefahrenrisiko infolge Gewinnung einer sozial besser gestellten und wirtschaftlich sicheren Kundschaft gesenkt hatte.

In Wirtschaftsangelegenheiten muß man realpolitisch denken. Deshalb hat es keinen Zweck zu glauben oder gar zu fordern, daß der Handel allein von sich aus diese sozialen Momente berücksichtigen soll. Es bleibt deshalb zunächst abzuwarten, wie sich das neue System entwickelt. Nach einer nicht zu langen Zeit wird zwangsmäßig eine Kartellierung der einzelnen Kreditinstitute eintreten müssen. Einmal aus rein praktischem Abwehrbedürfnis gegen Mißbrauch des Systems (schwarze Liste, Zentralauskunftsstelle über die einzelnen Kunden), dann aber auch um ein gegenseitiges Unterbieten an risikohafteren Geschäften zu verhindern. Es muß auch vermieden werden, daß der einzelne Kunde Kreditnehmer verschiedener Konsumfinanzierungsinstitute wird. Die Arbeitnehmer- und Konsumentenvertretungen und die Organisationen der freien Berufe sollten sich aber ernsthaft überlegen, ob und inwieweit sie nicht Mitträger dieser Neugründungen werden sollen, um alle ihre Mitglieder, und insbesondere die wirtschaftlich schwachen, auf Konsumkredit angewiesenen Personen, die Vorzüge dieses Systems genießen lassen zu können. Um das dadurch sicherlich wachsende Gefahrenrisiko zu mindern und auszugleichen, wäre die Zusammenfassung aller dieser Kreditinstitute in einer Spitzenorganisation notwendig. Diese müßte auf gemeinnütziger (nicht etwa wohlfahrtspflegerischer) Grundlage beruhen. Die Prüfung der Kreditwürdigkeit des einzelnen Kunden müßte — evtl. unter Heranziehung seiner Berufsorganisation — auf der einen Seite weitherziger erfolgen und soziale Gesichtspunkte berücksichtigen (d. h. also evtl. leichtere und größere Kreditgewährung für Brautpaare), auf der andern Seite strengere Grundsätze wirtschaftlicher Art aufstellen, d. h. die Kredithöhe einschränken oder auf gewisse Waren beschränken. Ein Kredit von M 200.— kann demselben Kunden für den Erwerb einer Nähmaschine leichter gegeben werden, wie für Damengarderobe. Überhaupt wird zwischen Konsumtionsware und produktiv wirkenden Gütern stärker zu unterscheiden sein, wenngleich die Grenzen oft schwer zu ziehen sind. Zur weiteren Senkung des Risikos müßte bei den hierfür in Betracht kommenden Waren der Eigentumsvorbehalt, sowie die sonstigen Sicherungen nach dem Gesetz betreffend die Abzahlungsgeschäfte beibehalten werden. Der heute bestehende Widerstand gegen diese Verkaufsart wird zu überwinden sein, wenn die Verträge von allen Fußangeln befreit werden, und wenn paritätisch aus Konsumenten und Händlerorganisationen zusammengesetzte Gremien eine soziale Handhabung bei Zahlungsstockungen sichern. Als weitere Sicherung wäre auch zu überlegen, ob und inwieweit man die Arbeitgeber der Kunden veranlassen sollte, monatliche Abzüge einzubehalten und direkt an die Kreditinstitute abzuführen. Der Widerstand der Arbeitgeber der Kreditkunden (Behörden, Kaufleute usw.) und auch der Kunden selbst müßte bei einer auf der skizzierten gemeinnützigen Grundlage aufgebauten Abzahlungsreform zu überwinden sein. Denn alle Arbeitgeber und auch die Behörden profitieren von einer durch dieses System herbeigeführten Umsatzerweiterung. Die Scheu der Arbeitnehmer vor direkten Ratenzahlungen durch Lohnabzüge ist allerdings ernster zu beurteilen, da immerhin für einen mit hohem Konsumkredit belasteten Arbeitnehmer die Gefahr besteht, lohndrückenden Tendenzen des Unternehmers ausgesetzt zu werden.

Nun aber ist noch der ernsteste Einwand gegen derartige gemeinnützige Kreditinstitute zu erwägen, die Frage der Finanzierung. Die bisherigen Einrichtungen arbeiten vornehmlich mit ausländischem Kapital, was nur insoweit als Vorteil zu betrachten ist, als das inländische Kapital dadurch dem Produktionsprozesse erhalten bleibt. Aber weder inländische oder ausländische Finanzkonzerne werden ihre Gelder derartigen gemeinnützigen Kreditinstituten zur Verfügung stellen, da deren Gemeinnützigkeit selbstverständlich eine Verdienstbeschränkung vorsieht. Aus eigener Kraft können aber weder die Organisationen der Konsumenten, noch der Händler die erforderlichen Geldmittel aufbringen. Fragt sich nun, ob Reich und

Länder, die Selbstverwaltungskörper der Städte und Provinzen und vor allen Dingen die Landesversicherungsanstalten, Krankenkassen, Sparkassen und die Reichsversicherungsanstalt usw. das erforderliche Betriebskapital zusammenbringen können und wollen. Daß sie dabei im Rahmen ihrer dem Volkswohl dienenden Tätigkeit bleiben würden, bedarf keiner besonderen Begründung. Kulturelle Lebensführung bedeutet in vieler Hinsicht Sicherung der Volkskraft. (Hierfür nur der Hinweis, daß die Versorgung aller Familienangehöriger lungenkranker Personen mit Betten zwar als eine der wirksamsten und notwendigsten Prophylaxmittel anerkannt ist, aber selbst in vielen Haushalten undurchführbar bleibt, in denen Platz für ein zweites Bett vorhanden wäre.) Zusammenfassend ist somit zu sagen, daß die jetzt erfolgten Neugründungen der Konsumfinanzierung sowohl in volkswirtschaftlicher wie privatwirtschaftlicher, vor allen Dingen aber sozialer Hinsicht zu größten Bedenken Anlaß geben. Es ist aber zu hoffen, daß diese Experimente zu einer großzügigen, wenn auch erst in späterer Zeit möglich werdenden Reform des Abzahlungssystems, zu einer wirklichen und sozialen Konsumfinanzierung auf gemeinnütziger Grundlage führen, die somit nicht nur eine zeitweilige Belebung des Warenabsatzes, sondern eine allgemeine und dauernde Hebung des gesamten Volkswohls bedeuten könnte!

Rechtsfragen des Tages.

Das Arbeitsgerichtsgesetz ist angenommen. Die Kaufmanns- und Gewerbegerichte haben den Weg bereitet für die umfassendere Ausgestaltung der arbeitsrechtlichen Organisation und auch die ordentliche Gerichtsbarkeit hat manches von ihnen gelernt und übernommen. Es hat ein langer Kampf getobt, besonders über zwei Punkte. Die Richter der ordentlichen Gerichtsbarkeit verlangten, daß die arbeitsrechtlichen Streitigkeiten ihnen wieder zugeführt werden. Die Kommunalbehörden und die Gewerkschaften verlangten selbständige Organe. Es ist schließlich ein Kompromiß zustande gekommen, wonach die Arbeitsgerichte in unterster Instanz eine gewisse Selbständigkeit haben, aber in einer Art von Personalunion grundsätzlich mit den Amtsgerichten des Ortes verbunden bleiben, während die Landesarbeitsgerichte den Landgerichten angegliedert werden, und beim Reichsgericht ein besonderer Senat als Reichsarbeitsgericht gebildet wird.

Der zweite Streitpunkt war die Frage der Zulassung der Rechtsanwälte. Sie sind heute von den Kaufmanns- und Gewerbegerichten ausgeschlossen und beschweren sich seit Jahrzehnten darüber. Sie verlangten nun, daß bei der großen Reform diese Zurücksetzung aufgehoben werde. Auch in dieser Beziehung mußte auf beiden Seiten ein Nachgeben erfolgen. Vor den Arbeitsgerichten sind als Prozeßbevollmächtigte oder Beistände Rechtsanwälte und Personen, die das Verhandeln vor Gericht geschäftsmäßig betreiben, ausgeschlossen. Andererseits ist vor den Landesgerichten und vor dem Reichsarbeitsgericht Anwaltszwang eingeführt, und sogar mit der Erweiterung, daß jeder bei einem deutschen Gerichte zugelassene Anwalt vertretungsberechtigt ist. In bürgerlichen Rechtsstreitigkeiten sind vor den Kollegialgerichten nur die bei dem betr. Prozeßgericht zugelassenen Rechtsanwälte zur Vertretung befugt. Ein Entgegenkommen gegenüber den Vereinigungen von Arbeitgebern oder Arbeitnehmern ist die Bestimmung, daß bei den Landesarbeitsgerichten Mitglieder und Angestellte solcher Verbände zur Vertretung berechtigt sind. Das Gesetz soll am 1. Juli 1927 in Kraft treten. Es werden alsdann sämtliche deutschen Arbeitgeber und Arbeitnehmer, unter den letzteren auch die vielen Hunderttausende von Landarbeitern und Hausangestellten, dem ordentlichen Gerichtsverfahren entzogen und den arbeitsrechtlichen Organisationen zugewiesen sein.

* * *

Der Reichstag hat, bevor er in die Weihnachtsferien ging, noch eine Anzahl von Gesetzen, die Ende 1926 außer Kraft getreten wären, auf ein und zwei Jahre wieder in Kraft belassen. Es handelt sich dabei um Nachkriegsvorschriften, die man beseitigen wollte, wenn die deutsche Wirtschaft wieder in Ruhe gekommen wäre. Manche von diesen Inflations- und Deflationsgesetzen sind ja bereits in den Orkus gestoßen, so die Preistreibereiverordnung, die Wuchergerichte, die Devisen- und Kapitalfluchtgesetze. Bei anderen Notgesetzen glaubte man noch keinen Abschlußstrich machen zu können. Dazu gehört u. a. das Depot- und Depositengesetz. In der Inflationszeit hatten sich unzählige Personen für befugt erachtet, sich als Bankiers zu etablieren. Die Zuverlässigkeit dieser, die „Kulisse“ verstärkenden und auf den Kundenfang ausgehenden Winkelbankiers war vielfach zweifelhaft, und das Publikum, das auf trügerische Anpreisungen ihnen Geld oder Effekten anvertraut hatte, wurde geschädigt. Gegenüber der Friedenszeit waren Mitte 1925 die Bankbetriebe auf etwa das 3½fache angewachsen. In Mecklenburg-Schwerin sogar auf das 8fache von 90 im Jahre 1907 auf 774 im Jahre 1925. Um den Mißständen im Bankbetriebe entgegenzutreten, wurde das Depot- und Depositengeschäft konzessionspflichtig gemacht. Zuerst durch das Gesetz gegen die Kapitalflucht vom 9. Februar 1923, dann durch ein besonderes Gesetz vom 26. Juni 1925. Dieses letztere Gesetz sollte am 31. Dezember 1926 außer Kraft treten und ist nunmehr um ein Jahr verlängert worden.

Eine weitere Verlängerung, in diesem Falle um drei Jahre, hat das Gesetz über die Erstattung von Rechtsanwaltsgebühren in Armensachen erfahren. Bis zum Gesetz vom 6. Februar 1923 bekam der Rechtsanwalt in Armensachen überhaupt keine Entschädigung, soweit er seine Gebühr nicht von dem zu den Kosten verurteilten Gegner eintreiben konnte. Nach diesem Ge-

setz erhielten die Rechtsanwälte die gesetzlichen Gebühren aus der Staatskasse, während sie bis dahin die arme Partei kostenlos vertreten mußten, eine Zumutung, die in der Nachkriegszeit besonders schwer auf ihm lastete. Als aber die Ausgaben bekannt wurden, die durch die Erstattung der Gebühren dem Justizfiskus erwuchsen, wurden durch verschiedene Vorschriften die Gebühren limitiert, zuletzt durch ein Gesetz vom 14. Juli 1925 dahin, daß für die aus der Staatskasse zu erstattenden Gebühren bezüglich der Streitwerte über 200 RM ein besonderer, geringere Sätze aufweisender Tarif aufgestellt wurde. Wie groß die Belastung der Landesjustizfisci durch diese aus der Staatskasse zu zahlenden Anwaltsgebühren in Armensachen ist, zeigt die Statistik für 1925. Es wurden aus der Staatskasse gezahlt rund in Preußen 7,7, in Bayern 0,8, in Sachsen 1 Million RM. Das Gesetz vom 14. Juli 1925 war befristet bis 31. Dezember 1926 und ist nunmehr verlängert bis 31. Dezember 1929.

Die Verhältnisse der deutschen Anwaltschaft werden noch durch ein anderes neues Gesetz beeinflußt. Die Amtsgerichtsanwälte erstreben schon seit langem ihre Zulassung — „Simultanzulassung" — bei dem übergeordneten Landgericht. Die Landesregierung konnte schon bisher diese Zulassung bewilligen. Viele Länder machten von dieser Möglichkeit aber keinen Gebrauch. Nunmehr ist durch eine Änderung des § 9 der Rechtsanwaltsordnung aus der Kann- eine Mußvorschrift geworden: „Der bei einem Amtsgericht zugelassene Rechtsanwalt ist auf seinen Antrag zugleich bei dem Landgerichte zuzulassen, in dessen Bezirk das Amtsgericht seinen Sitz hat." Bis zum 31. Dezember 1931 kann die Landesjustizverwaltung die Simultanzulassung auf einen Teil der in Betracht kommenden Amtsgerichtsanwälte beschränken.

Verlängert worden ist ferner das vielumstrittene Gesetz zur Entlastung des Reichsgerichts. Auf Grund des Ermächtigungsgesetzes vom 8. Dezember 1923 wurde am 15. Januar 1924 eine Verordnung erlassen, durch welche die Revisionen in bürgerlichen Rechtsstreitigkeiten beschränkt werden sollten. Einmal sollte die Revision nicht auf eine Verletzung der §§ 139, 286, 287 der ZPO. gestützt werden dürfen, d. h. nicht auf angebliche Verletzung der Vorschriften über die Ausübung des richterlichen Fragerechts und die Beweiswürdigung. Gegen diesen Teil der Verordnung konnten Bedenken nicht geltend gemacht werden. Die Verordnung gestattete aber ferner in Ehesachen die Revision nur noch, wenn sie von dem in der Berufungsinstanz entscheidenden Oberlandesgericht im Urteil für zulässig erklärt war. Das war ein unzweifelhafter gesetzgeberischer Mißgriff, denn gerade in Ehesachen müssen den Rechtsuchenden alle Instanzen offenstehen; handelt es sich dabei doch stets um Fragen der Lebensgestaltung. Der Reichstag hat dies auch sehr bald erkannt, und im Gesetz vom 21. Dezember 1925 wurde die Revision in Ehesachen wieder zugelassen, und die Entlastung des Reichsgerichts durch Heraufsetzung der Revisionssumme in vermögensrechtlichen Streitigkeiten von 1800 auf 4000 RM herbeigeführt. Der Restteil der Verordnung vom 15. Januar 1924 wurde bis zum 31. Dezember 1926 befristet. Dieser Teil ist nun bis zum 31. Dezember 1928 verlängert worden.

* * *

Endlich ist auch die Verordnung über Lohnpfändung bis zum 31. Dezember 1928 verlängert worden. Es bleibt also zunächst bis zu dieser Frist dabei, daß unpfändbar ist: ein Betrag von wöchentlich 30 M und von dem Mehrbetrag $^1/_3$. Hat der Schuldner seinem gegenwärtigen oder früheren Ehegatten oder seinen Verwandten (d. h. Vorfahren oder Nachkommen, nicht auch Geschwistern, die nach BGB., nicht mehr wie nach Preußischem Allgemeinem Landrecht, gegeneinander unterhaltspflichtig sind) Unterhalt zu gewähren, so erhöht sich der unpfändbare Teil des Mehrbetrags für jede unterhaltsberechtigte Person um $^1/_6$, höchstens jedoch auf $^2/_3$ des Mehrbetrags. Hat z. B. ein unverheirateter Angestellter 300 M Gehalt, so sind davon $^2/_3$ von 180, also 120 M pfändbar. Hat er eine Frau, so sind nur $^3/_6$, also 90 M, und hat er auch noch Kinder, so sind nur 60 M pfändbar. Das soll nunmehr so bleiben bis zum 31. Dezember 1928.

* * *

Die Presse hat sich in der letzten Zeit über einen Vorgang im Gerichtssaal sehr aufgeregt. In einem Potsdamer Strafprozeß gegen das Mitglied einer altadligen Familie hatte der Vorsitzende von den anwesenden Pressevertretern einen Revers unterschreiben lassen, wodurch die Vertreter sich verpflichteten, keine Einzelheiten über den Prozeß zu bringen, bevor der Vorsitzende dies gestatten würde. Der Vertreter eines großen Blattes wurde in der nächsten Sitzung aus dem Gerichtssaale gewiesen, weil er dem auch von ihm abgegebenen Versprechen angeblich nicht getreu geblieben war. Die Presse hielt dies für eine unzulässige Beschränkung der Öffentlichkeit, und nahm vielfach sehr scharf gegen das Vorgehen des Vorsitzenden Stellung. Ob dieses notwendig oder auch nur zweckmäßig war oder nicht, ist eine Frage für sich, die nur der beurteilen kann, der den Gang des Vorverfahrens und der Voruntersuchung aus den Akten kennt. Der Vorsitzende scheint befürchtet zu haben, daß die in späteren Verhandlungen zu vernehmenden Zeugen durch Mitteilung der Aussage der Angeklagten und der zuerst vernommenen Zeugen beeinflußt werden könnten. Die Gesetzmäßigkeit des Vorgehens des Vorsitzenden steht aber außer Frage. Es ist eine bewußte Irreführung der öffentlichen Meinung, wenn in diesem Zusammenhang von einer Beschränkung der Öffentlichkeit gesprochen wird. Ein Recht auf Anwesenheit im Gerichtssaal hat überhaupt niemand außer den an dem Verfahren beteiligten Personen. Läßt der Vorsitzende ohne Grund einzelne Personen nicht zu den Verhandlungen zu, so kann dies zu einer Beschwerde im Dienstaufsichtswege führen. Von Be-

schränkung der Öffentlichkeit ist dabei aber keine Rede. Die ganze Frage gehört vielmehr in das Gebiet der Sitzungspolizei und der Aufrechterhaltung der Ordnung im Sitzungszimmer, und diese steht nach § 176 des Gerichtsverfassungsgesetzes ausschließlich dem Vorsitzenden zu. Zusammenstöße sind schon häufig vorgekommen. Das Preußische Landesprüfungsamt hat z. B. gerade gegenwärtig als wissenschaftliche Arbeit die Behandlung der Frage aufgegeben, ob das Karikieren oder überhaupt das Zeichnen im Gerichtssaale zulässig ist. Es ist auch schon vorgekommen, daß Vorsitzende genötigt waren, die Benutzung von Operngläsern zu verbieten. Auch über den Anzug, in dem Zuhörer im Gerichtssaal zu erscheinen haben, haben manche Vorsitzende geglaubt, Anordnungen erlassen zu müssen. Alles das gehört aber zur Aufrechterhaltung der Ordnung im Sitzungszimmer, und das hat mit der Öffentlichkeit gar nichts zu tun. Anders ist es, wenn der Vorsitzende Anordnungen trifft, die die Verteidigung des Angeklagten betreffen. Hier hat das Reichsgericht schon einmal eingegriffen, und auf Revision eines Strafkammerurteils aufgehoben. In diesem Falle hatte aber der Vorsitzende dem Angeklagten unverständigerweise verboten, sich Notizen zu machen, und ihm diese fortnehmen lassen. Das war begreiflicherweise eine Überschreitung seiner Befugnisse. Bedauerlich ist nur, daß jeder solcher, bei den vielen Tausenden von Richtern doch gelegentlich eintretender Zusammenstoß zwischen Gerichtspersonen und Publikum benutzt wird, um die „Vertrauenskrise" zu verschärfen. Auch Richter sind Menschen und machen Fehler. Man kann aber nicht jede Entgleisung dazu benutzen, um die Autorität der Gerichte und damit auch die des Staates, in dem wir leben, zu untergraben.

Eduard Heilfron.

Neue Gesetze und Verordnungen.

Berichtszeitraum: IV. Vierteljahr 1926.

A. Reich.

1. Verordnung über Verzugszuschläge und Verzugszinsen. Vom 8. November 1926 (RGBl. I S. 487).

Die Verzugszuschläge für Steuerrückstände fallen fort, ebenso die Nachfristen. Es sind Verzugszinsen zu zahlen, zurzeit 10 v. H. für das Jahr.

2. Gesetz über die Krisenfürsorge für Erwerbslose. Vom 19. November 1926 (RGBl. I S. 489).

Die „Ausgesteuerten", d. h. schon 52 Wochen lang unterstützten Erwerbslosen sollen auch fernerhin diese Unterstützung erhalten. Solche Erwerbslose sollen dann bevorzugt vor anderen Erwerbslosen zu öffentlichen Notstandsarbeiten herangezogen werden.

3. Gesetz zur Änderung der Verordnung über Erwerbslosenfürsorge. Vom 10. Dezember 1926 (RGBl. I S. 493).

Änderung der Verordnung über Erwerbslosenfürsorge vom 16. Februar 1924.

4. Dritte Verordnung zur Durchführung des Gesetzes über die Ablösung öffentlicher Anleihen. Vom 4. Dezember 1926 (RGBl. I S. 494).

Ausführungsvorschriften betr. die soziale und die kulturelle Wohlfahrtsrente, sowie die Barablösung der Anleihen. Kleinbeträge.

B. Preußen.

1. Gesetz über die Vermögensauseinandersetzung zwischen dem preußischen Staate und den Mitgliedern des vormals regierenden preußischen Königshauses. Vom 29. Oktober 1926 (PrGS. S. 267).

Gesetzliche Bestätigung der Auseinandersetzungsverträge mit den Hohenzollern vom 12. Oktober 1925 und vom 6. Oktober 1926.

2. Gesetz über die Trennung und Auseinandersetzung der Provinzen Ost- und Niederschlesien. Vom 28. Oktober 1926 (PrGS. S. 292).

Teilung der Provinz Schlesien in zwei Provinzen.

3. Gesetz über die Zulassung der Frauen zum Schiedsmannsamte. Vom 25. November 1926 (PrGS. S. 307).

Änderung der Schiedsmannsordnung vom 29. März 1879 zur Ermöglichung der Berufung von Frauen zum Schiedsmannsamte.

Rundschau.

Außenhandel.

Der Außenhandel im Oktober stellt sich im Vergleich zum Vormonat folgendermaßen:

	Einfuhr		Ausfuhr	
	Okt. 1926	Sept. 1926	Okt. 1926	Sept. 1926
	in 1000 RM nach Gegenwartswerten			
Lebende Tiere	15 691	14 435	1 202	802
Lebensmittel und Getränke	334 263	255 889	43 401	28 946
Rohstoffe und halbfertige Waren	484 497	438 304	232 590	224 175
Fertige Waren	155 665	114 791	602 569	582 447
Reiner Warenverkehr	990 116	823 419	879 762	836 370
Gold und Silber	157 934	107 019	2 636	3 512
Zus.	1 148 050	930 438	882 398	839 882

Die Handelsbilanz seit 1925 stellt sich in den einzelnen Monaten folgendermaßen dar:

1925 Monat	Gegenwartswerte in Millionen RM Reiner Warenverkehr		
	Einfuhr	Ausfuhr	Passivität — Aktivität +
Januar	1273	696	— 577
Februar	1068	630	— 438
März	1027	708	— 319
April	1005	671	— 334
Mai	991	729	— 262
Juni	1000	686	— 314
Juli	1149	744	— 405
August	1177	726	— 451
September	1052	778	— 274
Oktober	1073	845	— 228
November	855	791	— 64
Dezember	758	794	+ 36
1925:	12428	8798	— 3630
1926 Januar	707	794	+ 87
Februar	662	783	+ 121
März	645	923	+ 278
April	723	779	+ 56
Mai	703	730	+ 27
Juni	792	759	— 33
Juli	942	821	— 121
August	920	834	— 86
September	823	836	+ 13
Oktober	990	880	— 110

Die reine Wareneinfuhr im Oktober zeigt gegenüber dem Vormonat eine Zunahme um 167 Mill. RM. Die Einfuhr an Lebensmitteln und Getränken weist eine Zunahme um 78 Mill. RM auf. Die Einfuhr an Rohstoffen und halbfertigen Waren ist um 46 Mill. RM, die Einfuhr an Fertigwaren um 41 Mill. RM gestiegen. Die Ausfuhr zeigt gegenüber dem Vormonat ebenfalls eine Belebung. Auch hier erstreckt sich die Zunahme auf alle Gruppen; es zeigen eine Steigerung: Lebensmittel und Getränke um 14 Mill. RM, Rohstoffe und halbfertige Waren um 8 Mill. RM und Fertigwaren um 20 Mill. RM.

Aktienmarkt.

Über den Kursstand der an der Berliner Börse amtlich notierten Werte berichtet der Wirtschaftsbericht Nr. 11 der Commerz- und Privat-Bank:

Goldparität	Zahl der Aktienwerte Ende Nov. 1926	1926 Ende Nov.	1926 Ende Okt.
		in % der Gesamtzahl	
unter 50 %	87	9,8	10,6
von 50 bis 75 „	150	16,9	15,5
„ 75 „ 100 „	205	23,1	23,7
„ 100 „ 150 „	264	29,8	28,4
„ 150 „ 200 „	136	15,4	16,8
„ 200 „ 250 „	27	3,0	3,2
über 250 „	18	2,0	1,8
Zus.	887	100,0	100,0

Die Kurse haben demnach Ende November gegenüber dem Vormonat keine Verbesserung mehr erfahren. Ein leichtes Abbröckeln der von 150—200 % notierten Werte macht sich geltend, während die mittleren Stufen zugenommen haben. Die Zahl der auf und über Parität notierten Werte macht unverändert 50,2 % aus. Insgesamt zeigt sich aber in der vorliegenden Übersicht die Widerstandsfähigkeit der Börse; im ganzen ist, besonders auch in der Kategorie der mit über 200 % bewerteten Aktien, kaum eine wesentliche Veränderung zu erkennen. Als besonders widerstandsfähig erwiesen sich die Bankaktien, Braunkohlenwerte und Brauereiaktien. Auch ein Teil der führenden Montanwerte konnte den Kursstand halten bzw. sogar verbessern. Auf den meisten übrigen Gebieten aber waren leichte Abschwächungen zu konstatieren.

Reichsbank.

(In Millionen Reichsmark)

Aus dem Reichsbankausweis	15. 11. 26	23. 11. 26	30. 11. 26	7. 12. 26
Notenumlauf	3010	2863	3374	3290
Goldbestand	1755	1755	1755	1755
Wechsel und Schecks	1281	1212	1286	1267
Scheidemünzen	126	135	130	128
Devisendeckung	350	378	418	479
Grundkapital:				
a) begeben	122,8	122,8	122,8	122,8
b) noch nicht begeben	177,2	177,2	177,2	177,2

Devisendeckung.

Deckung	15. 11. 26	23. 11. 26	30. 11. 26	7. 12. 26
Effektive Golddeckung	58,3 %	61,3 %	52,0 %	
Gold und deckungsfähige Devisen	69,9 %	74,5 %	64,4 %	

Abrechnungsverkehr.

Bei den Abrechnungsstellen wurden abgerechnet:

Monat	1926 in RM	1925 in RM
Januar	4 176 649 700	3 935 598 000
Februar	3 885 789 100	3 637 185 800
März	4 411 266 700	4 094 768 900
April	4 468 307 500	4 165 474 000
Mai	4 501 112 700	4 102 766 100
Juni	4 613 319 500	4 302 457 300
Juli	4 898 797 500	4 609 073 900
August	4 766 147 200	4 432 767 100
September	4 643 985 000	4 382 225 400
Oktober	5 203 838 200	4 650 285 400
November	5 454 464 000	4 216 151 700

Diskontmarkt.

Gegen Ende des Jahres 1926 waren, nach einer Zusammenstellung des Wirtschaftsberichtes Nr. 11 der Commerz- und Privat-Bank, für die einzelnen Plätze folgende Diskontsätze in Geltung:

	%	In Geltung seit		%	In Geltung seit
Amsterdam	3½	3. 10. 25	London	5	3. 12. 25
Athen	10	11. 8. 25	Madrid	5	29. 3. 23
Belgrad	7	13. 6. 22	New York[2]	4	12. 8. 26
Berlin	6[1]	6. 7. 26	Oslo	4½	27. 10. 26
Bombay	4	9. 6. 26	Paris	7½	31. 7. 26
Brüssel	7	23. 4. 26	Prag	5	24. 11. 26
Budapest	6	25. 8. 26	Reval	8[3]	1 10. 26
Bukarest	6	seit 1920	Riga	8	16. 2. 24
Danzig	5½	29. 7. 26	Rußland	10	1. 1. 24
Helsingfors	7½	29. 10. 25	Schweiz	3½	22. 10. 25
Italien	7	18. 6. 25	Sofia	10	16. 8. 25
Kapstadt	5	9. 11. 23	Stockholm	4½	8. 10. 25
Kopenhagen	5	24. 6. 26	Tokio	6,57	4. 10. 25
Kowno	7	8. 2. 25	Warschau	10	7. 7 26
Lissabon	8	27. 7. 26	Wien	7	6. 8. 26

[1]) Lombardsatz 7 % 6. 7. 26. [2]) Federal Reserve Bank of Boston 4 % u. a. [3]) Für Dreimonatswechsel.

Einnahmen und Ausgaben des Reiches.

In Mill. Goldmark	April 1925 bis März 1926	Juni 1926	Juli 1926	Aug. 1926	Sept 1926	April bis Sept. 1926
Überschüsse der Finanzkassen	6834	435	708	651	545	3360
Verschiedene Verwaltungseinnahmen	344	16	41	31	44	184
Gesamteinnahmen	7178	451	749	682	589	3544
Allgem. Reichsverwaltung	4800	353	377	315	405	2141
Steueranteile an Ländern und Gemeinden	2541	154	247	205	42	137
Reparationskonto	300	28	23	26	319	1282
Gesamtausgaben	7641	535	647	546	766	3560
Überschuß (+) bzw. Fehlbedarf (—)	— 463	— 84	+ 102	+ 136	— 177	— 16
Zuschüsse aus 1924/25	—	+ 30	+ 30	+ 31	+ 31	+ 184
Außerordentlicher Haushalt	—	— 20	— 74	— 75	— 63	— 328

Postwesen.

Die amerikanische Postverwaltung führt, wie die meisten fremden Postverwaltungen, alle größeren Briefsendungen, bei denen die Vermutung zollpflichtigen Inhalts besteht, den Zollstellen vor. Die amerikanischen Zollstellen dürfen nun aber versiegelte Briefsendungen, die vom Absender nicht durch einen grünen Zollzettel als zollpflichtig gekennzeichnet sind, ohne Einwilligung des Empfängers nicht öffnen. Häufig wohnen die Empfänger aber in einer vom Zollpostamt entferntliegenden Ortschaft. Bis zu ihrem persönlichen Eintreffen auf dem Zollpostamt oder bis zum Eingang einer schriftlichen Genehmigung lagert die Sendung daselbst. Es können nun leicht durch die Lagerung vieler solcher Sendungen Schwierigkeiten in einem solchen Umfang entstehen, daß auf eine rechtzeitige Zollabfertigung nicht zu rechnen ist. Die deutschen Absender können sich und die Empfänger mühelos vor Schaden bewahren, wenn sie auf alle geschlossenen Briefe mit zollpflichtigen Gegenständen den grünen Zollzettel, der am Postschalter in Einzelfällen unentgeltlich abgegeben wird, haltbar aufkleben und bei allen großen versiegelten Briefen den Vermerk anbringen: „May be opened for customs purposes before delivery to the adressee.“

Konzentrationsbewegungen.

Zusammenschluß sächsischer Papierfabriken. Die Patentpapierfabrik zu Penig und die Freiberger Papierfabrik Weißenborn berufen außerordentliche Generalversammlungen ein zwecks Genehmigung eines Gemeinschaftsvertrages. Demnach scheint das bisher im Besitz der A.-G. für Cartonnagen-Industrie befindliche Aktienpaket der Freiberger Papierfabrik Weißenborn an die Patentpapierfabrik zu Penig

übergegangen zu sein. Beide Unternehmen gehören zu den besten sächsischen Papierfabriken.

Zusammenschluß in der amerikanischen Seidenstrumpffabrikation. Die Gotham-Silk-Hosiery Comp. legt durch Hallgarten & Co. in New-York eine 6prozentige 10 Jahre laufende Gold-Obligationsanleihe in Höhe von 6 Mill. Dollar zur Zeichnung auf, um neben ferneren Erweiterungsplänen die Onyx Hosiery Inc. zu erwerben. Die zusammengeschlossenen Gesellschaften haben eine Produktion von $1^1/_2$ Mill. Dutzend Seidenstrümpfen jährlich.

Fusion in der süddeutschen Bekleidungsindustrie. Die seit mehr als 50 Jahren bestehenden und zu den führenden Unternehmen der süddeutschen Schürzen- und Wäschefabrikation gehörenden Firmen Hayum & Schwarz A.-G. und J. S. Harburger, Stuttgart, haben sich, wie die „Textil-Woche" erfährt, fusioniert. Das neue Unternehmen wird unter der Firma Hayum & Schwarz, J. S. Harburger, Vereinigte Bekleidungswerke A.-G., Stuttgart und Deggingen a. Fils, unter gemeinsamer Leitung betrieben werden.

Zusammenschluß in der Uniformfabrikation. Drei sehr bedeutende Großunternehmungen der deutschen Uniformbranche, die Firma Mohr & Speyer A.-G., Frankfurt a. M. (Filialen in Karlsruhe, Stuttgart, Ludwigshafen, Offenbach, Wiesbaden), die Firma Jacob Weis in Mainz und die Firma Feldstein & Berger in Cassel und Frankfurt a. M., haben, laut „Konfektionär", zum Zwecke rationellerer Betriebsführung mit Wirkung vom 1. Januar 1927 sich zusammengeschlossen. Die neue Firma lautet: Uniform-Aktiengesellschaft Mohr & Speyer, Jacob Weis, Feldstein & Berger, mit dem Sitz in Frankfurt a. M.; sämtliche Niederlassungen bleiben aufrechterhalten.

Fusion der Gothaer Lebensversicherungsbank a. G. (Alten Gothaer) und der Neuen Gothaer Lebensversicherungsbank a. G. Die von den satzungsmäßigen Organen beschlossene Vereinigung der weltbekannten Gothaer Lebensversicherungsbank a. G. und der mit ihr in Personal-Union stehenden Neuen Gothaer Lebensversicherungsbank a. G. ist am 30. November d. J. von dem Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung genehmigt worden. Die vereinigte Bank führt den Namen „Gothaer Lebensversicherungsbank auf Gegenseitigkeit". Nach dem Fusionsvertrag werden die Vermögensbestände der beiden Banken bis auf weiteres noch getrennt verwaltet werden. Das Vermögen der vereinigten Bank, die bekanntlich im nächsten Jahre ihr 100jähriges Jubiläum begehen wird, beläuft sich nach dem Stande vom 30. November d. J. auf über 80 Millionen Mark.

Weitere Fusionen im Wicking-Konzern. Wie die „Berliner Börsenzeitung" unter dem 8. Dezember mitteilt, wird die A.-G. für Rheinisch-Westfälische Cement-Industrie in Beckum i. W. (Aktienkapital 1,1 Mill. M) in die Wickingsche Portland-Cement- und Wasserkalkwerke A.-G. in Münster i. W. (Aktienkapital 20 025 000 M) auf dem Wege der Fusion aufgenommen werden. Nunmehr wird bekannt, daß auch die „Porta-Union" — „Westfalia" Vereinigte Cement- und Kalkwerke A.-G. in Münster i. W. (Aktienkapital 3 Mill. M), deren Aktien zu 93 % ebenfalls im Besitz der Wicking-A.-G. sich befinden, mit der Wicking-A.-G. liquidationslos verschmolzen werden soll. Für je 7000 M Aktien der „Porta-Union" — „Westfalia" sollen je 6000 M Aktien der Wicking-A.-G. gewährt werden. Im Anschluß hieran erfahren wir, daß auch die Portland-Cement- und Wasserkalkwerke „Mark" A.-G. in Münster i. W. (Aktienkapital 375 000 M), an der die Wicking-A.-G. ebenfalls beteiligt ist, ihren Aktionären den Umtausch ihrer Aktien gegen Wicking-Aktien im Verhältnis von 2 : 3 (für je 2000 M Aktien sollen je 3000 M Wicking-Aktien gewährt werden) vorschlägt. — Auch die Bürener Portland-Cementwerke A.-G., Münster i. W. (Aktienkapital 700 000 M), an der die Wicking-A.-G. mit etwa 90 % beteiligt ist, beabsichtigt eine Fusion mit Wicking in der Form, daß auf je 1000 M Büren-Aktien je 1000 M Wicking-Aktien hergegeben werden sollen. Die entscheidenden Generalversammlungen finden am 29. Dezember in Münster statt.

Fusion in der Blechwarenindustrie. Die Blechwarenfabrik Züchner & Co. A.-G., Weißenthurm a. Rh., hat mit den Rheinischen Blechwarenwerken A.-G., Karlsruhe, einen Fusionsvertrag geschlossen, wobei das vereinigte Unternehmen die Firma der Karlsruher Gesellschaft angenommen hat. Der Hauptsitz des vereinigten Unternehmens ist Weißenthurm a. Rh., während Karlsruhe als Zweigniederlassung weitergeführt wird.

Hochschulwesen.

Technische Hochschule Darmstadt. Der Privatdozent für Wirtschaftslehre des Industriebetriebes an der Technischen Hochschule in Darmstadt, Dr. oec. publ. Arthur Heber in Frankfurt, ist zum außerplanmäßigen a. o. Prof. an der Darmstädter Technischen Hochschule ernannt worden.

Handels-Hochschule Nürnberg. Der Privatdozent an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Frankfurt a. M., Dipl.-Kaufmann Dr. Alfred Isaac, folgte zu Beginn des Winter-Semesters 1926/27 einem Rufe an die Handels-Hochschule Nürnberg.

Handels-Hochschule Berlin. Für das Fach der Betriebswirtschaftslehre habilitierten sich im laufenden Winter-Semester: Dr. Otto Hummel, Dipl.-Kaufmann, Dipl.-Handelslehrer, mit einer Schrift über das Rentabilitäts- und Wirtschaftlichkeits-Problem, und Dr. Konrad Mellerowicz, Dipl.-Handelslehrer, mit einer Schrift über die Grundlagen betriebswirtschaftlicher Wertungslehre.

Universität Frankfurt a. M. Das durch die Emeritierung von Geheimrat A. Voigt seit einem Jahre freie Ordinariat für wirtschaftliche Staatswissenschaften ist dem Ordinarius für Nationalökonomie und Finanzwissenschaft an der Universität Wien, Prof. Dr. Hans Mayer, angeboten worden.

Bücherbesprechungen.

Bank-Literatur.

Kohlhauser, Georg: Abrechnungserteilung im Bankbetriebe. Wien, Berlin, Leipzig 1926, Verlagsbuchhandlung Leopold Weiß. 4°. 48 S. und 3 Bogen Tabellenübersichten.

Georg Kohlhauser, „Sekretär des Administrativen Komitees der Anglo-Austrian-Bank Ltd., Niederlassung Wien", hat — was sehr zu begrüßen ist — von der Direktion der Anglo-Austrian-Bank die Erlaubnis erhalten, deren maschinelle Abrechnungserteilung und Buchhaltungs-Organisation in einer selbständigen Arbeit darzustellen.

Behandelt sind die Abrechnungen von Effekten, Valuten, Devisen, Wechseln und Kupons.

Die Belege, die im Effekten-, Valuten- und Devisengeschäft als Grundlage des abgeschlossenen Geschäfts dienen, werden, um ein zweckmäßiges zeit- und arbeitsparendes Vorarbeiten zu ermöglichen, auf ein Tableau übertragen, das in Streifenform zerlegbar ist.

Beim Effektenhandel z. B. wird das Original von der Effektenkorrespondenz dem Kunden als Voranzeige der ausgeführten Order per Post übersandt. Die 1. Durchschrift erhält die Effektenkorrespondenz, zwecks Anfertigung der Abrechnungen, die 2. Durchschrift die Depotkasse, die 3. und 4. die Personen- bzw. Sach-Depotabteilung, die 5. die Börsen-Abrechnungserteilung zur Aufstellung des Arrangements", die 6. die Börsen-Telephonabteilung (zwecks telephonischer bzw. telegraphischer Übermittlung der ausgeführten Orders an die Kunden). Die 7. Durchschrift verbleibt in der Börsenabteilung als „Tages-Effektentableau".

Daß die „Durchführung der maschinellen Verrech-

nung eine Behandlung in einem Arbeitsgang bis zur endgültigen buchhalterischen Erledigung ermöglicht" (S. 46), ist nicht ganz richtig: Für die Eintragungen in das Personen- und das Sachkonto werden vielmehr nur die Unterlagen geschaffen.

Im Prinzip besteht also das gleiche Verfahren, wie wir es mit kleinen Abweichungen bei deutschen Banken finden (s. hierüber meine „Bankbuchhaltung").

Interessant sind die Angaben hinsichtlich der Zeitersparnis. 500 Abrechnungen im Devisen- und Valutengeschäft erforderten nach der alten Methode:

	Arbeitsstunden
2 Vorrechner	16
2 Nachrechner	16
5 Maschinenschreiber zur Anfertigung der Abrechnungsnoten	40
2 Kontrolleure zum Abstreichen der Abrechnungsnoten mit den Originalbelegen (Schlußzettel)	16
4 Primanotisten	32
3 Skontroführer	24
insgesamt	144

Unter Verwendung von 3 Moon-Hopkins-Maschinen wird dieses Arbeitspensum nunmehr in 48 Stunden, also in 1/3 der Zeit erledigt. Nach den Angaben des Verfassers wird bei der maschinellen Verrechnung „durch sachgemäße Zusammenstellung der Drucksorten und durch die dadurch gewährleistete rationelle Ausnutzung des Papiers" eine Ersparnis von 75 % (?) erzielt. —

Die Beispiele sind auf 91 Vordrucken — entsprechend den Originalformularen — enthalten. 3 große Tafeln geben schematische Darstellungen des Ganges der Buchungen beim Kauf von Effekten und Valuten und beim Verkauf von Devisen.

Wolfslast, Walter: Die Umstellung eines Bankbetriebes auf Maschinenbuchhaltung. Frankfurt a. O. 1926, Kern-Verlag G. m. b. H. 8°. 48 S. und zahlreiche Formulare.

Dr. Walter Wolfslast, Direktor der Oderbank, öffentlich-rechtliche Bankanstalt in Frankfurt a. O., schildert die Organisation seiner Bank nach Umstellung auf Maschinenbuchhaltung. (Verwendet werden 2 Burroughs-Buchhaltungsmaschinen.) Die Technik des Verfahrens wird noch durch eine dem Büchlein beigegebene Materialsammlung veranschaulicht.

Interessant ist das Ergebnis: Von 21 Beamten wurden durch Einführung der maschinellen Buchhaltung 7 überflüssig. Die Personalverringerung minderte die Verwaltungskosten zunächst um rund 12 000 RM. Diesen Betrag erforderte die Anschaffung der beiden Buchhaltungsmaschinen, deren Lebensdauer Wolfslast auf etwa 20 Jahre schätzt.

Wolfslast, Walter: Die Einrichtung der Aufwertungsbuchhaltung bei den Sparkassen. Frankfurt a. O. 1926, Kern-Verlag G. m. b. H. 8°. 24 S.

Inhalt: 1. Allgemeine Grundsätze für die Aufwertungsbuchhaltung, 2. Praktisches Beispiel der Aufwertungsbuchhaltung: Die Aufwertungsmasse. — Die Aufstellung der Aufwertungsbilanz mit Ausfallkonten. — Die Einrichtung der Aufwertungsbuchhaltung. — Die Verbuchung der verschiedenen Geschäftsvorfälle. — Die Aufwertungsbuchhaltung ohne Führung von Ausfallkonten. — Musterformulare für die Eröffnungsbilanz. 3. Die endgültige Aufwertungsbilanz.

Das Büchlein ist, wie der Verfasser in der Einleitung sagt, für Sparkassenpraktiker geschrieben. Diesen wird es manche Anregung geben.

Lumm, Karl von: Diskontpolitik. Berlin 1926, Volkswirtschaftliche Verlagsgesellschaft m. b. H. 8°. 93 S.

Aufsätze, die das damalige Mitglied des Reichsbank-Direktoriums, der Geh. Oberfinanzrat Dr. Karl von Lumm im Februar/März 1912 im Bank-Archiv veröffentlicht hatte, sind in unveränderter Form abgedruckt worden; eine Anpassung an die zurzeit herrschenden Währungsverhältnisse hat der Verfasser also nicht vorgenommen.

Kommt nach Zerrüttung zahlreicher Währungen infolge des Weltkrieges den für barzahlende Länder geltenden Grundsätzen und Maßnahmen der Diskontpolitik zwar nur noch eine bedingte praktische Bedeutung zu, so wird man doch auch heute noch gern lesen, was ein Mann wie Lumm damals zu sagen hatte. Seine Ausführungen haben zum mindesten historischen Wert und sind sehr instruktiv.

Gesetz über Depot- und Depositengeschäfte vom 26. Juni 1925. Textausgabe mit Durchführungsbestimmungen der wichtigsten Länder, Anmerkungen und Sachregister. Von Dr. Ernst Winckler, Rechtsanwalt in Dresden. Berlin 1926, Verlag von Georg Stilke. Kl.-8°. 48 S.

Der Text des Gesetzes, das in seiner neuen Fassung gewisse Erleichterungen gewährt, um die einschneidende Einschränkung der Gewerbefreiheit zu mildern, ist von Rechtsanwalt Dr. Ernst Winckler kommentiert. Gleichzeitig sind zu den einzelnen Gesetzesparagraphen die Durchführungsbestimmungen der wichtigsten Länder hinzugesetzt worden, die sich zusammengefaßt noch einmal im Anhang des Kommentars finden.

Benfey, Fritz: Die neuere Entwicklung des deutschen Auslandsbankwesens 1914—1925 (unter Mitberücksichtigung der ausländischen Bankstützpunkte in Deutschland). Berlin und Wien 1925, Spaeth & Linde. 8°. 252 S.

Der Verfasser gibt in seiner in den „Betriebs- und finanzwirtschaftlichen Forschungen" von F. Schmidt erschienenen Arbeit ein Bild von dem heutigen Stand des deutschen Auslandbankwesens und seinen veränderten Grundlagen, schildert dann weiter aber auch das Eindringen ausländischer Banken in Deutschland.

Die aus einer Freiburger Dissertation hervorgegangene Arbeit, die gute Denkschulung zeigt, hat auch für die Praxis Wert. Die Literaturangaben hätten korrekter sein können.

Lange, Ludwig: Expansion und volkswirtschaftliche Bedeutung deutscher Überseebanken. 6. Band der „Wirtschaftsstudien" der badischen Hochschulen. Karlsruhe 1926, Verlag G. Braun. 8°. 64 S.

Nach den Arbeiten von Dr. Straßer und Dr. Benfey erschien nun in kurzer Zeit als dritte Dissertation über dieses Gebiet die Schrift von Diplomkaufmann Dr. Ludwig Lange.

Im 1. Teil werden die volkswirtschaftlichen, privatwirtschaftlichen und staatspolitischen Gründe für die Notwendigkeit der Expansion der deutschen Banken dargelegt. Der 2. (Haupt-) Teil spricht von den Schwierigkeiten innerer und äußerer Art, die hierbei zu überwinden sind. Der 3. Teil wägt die Bedeutung der Überseebanken für unsere Volkswirtschaft ab. Im Hinblick auf die uns durch den Dawesplan auferlegte (indirekte) Verpflichtung des Exportierens glaubt der Verfasser an eine baldige innere und äußere Kräftigung des noch bestehenden deutschen Überseebankwesens.

Lange, der bei einer Überseebank in Chile tätig war, urteilt auf Grund praktischer Erfahrungen und guter theoretischer Kenntnisse. So sind seine Ausführungen sehr beachtlich. Obst.

Genossenschafts-Literatur.

Schulze-Delitzsch: Vorschuß- und Kreditvereine als Volksbanken. Praktische Anweisung zu deren Einrichtung und Gründung. 9. neubearbeitete Auflage von Dr. Hans Crüger und Reinhold Letschert. Berlin und Leipzig 1926, Walter de Gruyter & Co. 8°. 455 S.

„Eine vorzugsweis praktische Anweisung, welche alle einigermaßen in den Geschäften des bürgerlichen Lebens Erfahrenen in den Stand setzen sollte, Vor-

schußvereine nach den Mustern der hier und in der Umgegend bestehenden zu gründen, wollte der Verfasser in diesem Schriftchen dem Publikum vorlegen. Das immer steigende Bedürfnis nach solchen Kreditinstituten, welches sich durch eine Menge von Anfragen kundgibt, die entschiedenen Fortschritte und überraschenden Resultate, welche sich bei den nach den hier befolgten Grundsätzen operierenden Vereinen zeigen, ließen die früheren Mitteilungen darüber als ungenügend erscheinen und verlangten ein tieferes Eingehen in die Details."

So schrieb Schulze-Delitsch, im März 1855, im Vorwort zur 1. Auflage. 21 Jahre später brachte er die stark erweiterte 8. Auflage heraus mit dem Wunsche, daß das Buch „zu der äußeren Ausbreitung, wie zu der inneren Kräftigung unseres echt volksmäßigen Kreditwesens das seine beitrage". Die weiteren Auflagen bearbeitete Hans Crüger, die vorliegende 9. in Gemeinschaft mit Reinhold Letschert, dem Direktor der Kreditbank Cassel E. G. m. b. H.

Inhalt: Wirtschaftliche Grundlage und soziale Bedeutung der Kreditgenossenschaften. — Aus der Geschichte der Kreditgenossenschaften; die von ihr erreichten geschäftlichen Erfolge. — Die gesetzlichen Erfordernisse bei Errichtung der Kreditgenossenschaft. — Die Gründung der Genossenschaft und ihre Eintragung in das Genossenschaftsregister. — Erwerb der Mitgliedschaft und Ausscheiden. — Haftpflicht. — Zusammensetzung der Mitgliedschaft und Geschäfte mit Nichtmitgliedern. — Die Organe der Kreditgenossenschaft und deren Zuständigkeit. — Beschaffung des Betriebskapitals: eigenes Vermögen. — Beschaffung des Betriebskapitals: fremdes Kapital. — Die Kreditgewähr. — Die Arten der Kreditgewährung. — Das Verfahren bei der Kreditgewährung. — Andere Geschäftszweige und Verkehr der Genossenschaft mit der Bankverbindung. — Zinspolitik. Gewinn und Verlust. — Buchführung. Bilanz und Inventur. Revisionen. — Zweigniederlassungen (Filialen) der Kreditgenossenschaften. — Gesetzliche Revision. — Anhang: Formulare. — Sachregister.

Die Inhaltsangabe zeigt, daß das Buch weit über seinen ursprünglichen Zweck „Praktische Anweisung zur Einrichtung und Gründung von Genossenschaftsbanken" hinaus gewachsen ist. Es wird den Leitern dieser Volksbanken, ebenso wie deren Kunden, gute Dienste leisten. Die Darstellung zeichnet sich überall durch große Klarheit aus.

Crüger, Hans und Crecelius, Adolf: Das Reichsgesetz, betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften. Kommentar zum praktischen Gebrauch für Juristen und Genossenschaften. 10. neubearbeitete Auflage. Berlin und Leipzig 1926, Walter de Gruyter & Co. Gr.-8°. 786 S.

Die 1. Auflage des bekannten und sehr geschätzten Kommentars erschien 1890. Verfasser war: Ludolf Parisius, sein Mitarbeiter: Dr. Hans Crüger, der damals erster Sekretär der Anwaltschaft des Allgemeinen Verbandes der deutschen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften war. Als Herausgeber der jetzt vorliegenden 10. Auflage zeichnen Dr. Hans Crüger und Dr. Adolf Crecelius, die als Mitarbeiter den Kammergerichtsrat Fritz Citron gewonnen haben.

Das Buch gibt in der Einleitung (S. 1—45) einen historischen Überblick. Der 1. (Haupt-) Teil (S. 46 bis 641) enthält den Text des „Gesetzes, betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften" mit eingehenden Erläuterungen, der 2. Teil (S. 642—656) bringt die „Verordnung über das Genossenschaftsregister" vom 22. Nov. 1923. Im 3. Teil finden wir: Bekanntmachungen der Zentralbehörden der Länder. — Verordnungen der Einzelstaaten, betreffend die Führung des Genossenschaftsregisters. — Allgemeine Verfügung, betreffend die Herstellung einer Statistik der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften. Ein ausführliches Sachregister erläutert die Benutzung des Buches.

Das vortreffliche Werk wird auch weiterhin seinen Zweck, ein brauchbarer „Kommentar zum praktischen Gebrauch für Juristen und Genossenschaften" zu sein, in vollem Maße erfüllen.

Möge der Mann, der wesentlich Anteil an genannten beiden Werken hat, der allverehrte Hans Crüger, sich noch vieler Auflagen seiner Schöpfungen in steter Gesundheit erfreuen!

Möhring, Helmut: Die Geschäftsführung der Genossenschaft. Frankenstein in Schlesien 1926, E. Philipps Buchhandlung G. m. b. H., Abteilung Verlag. 8°. 166 S.

Inhalt: Geschichte und Rechtsbegriffe der Genossenschaft. — Der Vorstand der Genossenschaft (Rechtsstellung, Funktionen). — Der Aufsichtsrat der Genossenschaft (Rechtsstellung, Funktionen). — Die Haftung der Organmitglieder. — Die Revision der Genossenschaft.

Der Verfasser ist Jurist. Ihn interessiert insbesondere das Genossenschaftsrecht — das zeigt auch die zitierte und benutzte Literatur —, Fragen der internen Geschäftsführung werden nur kurz gestreift. Die Darstellung ist flüssig und leicht verständlich.

Obst.

Dalberg, Rudolf: Deutsche Währungs- und Kreditpolitik 1923—1926. Berlin 1926, Verlag von Reimar Hobbing. 8°. 161 S.

Inhalt: Die deutsche Währung von 1914—1924. — Währungspolitik in der Hochinflation. — Die Stabilisierung. — Währungspolitik nach der Stabilisierung. — Kreditpolitik nach der Stabilisierung. — Die Auslandskredite. — Das Transferproblem. — Währungsentwicklung in einer europäischen Zollunion.

In der vorliegenden Schrift behandelt Dr. Dalberg, der Hauptreferent des Reichswirtschaftsministeriums für Geld- und Kreditwesen ist, das letzte Jahr der Inflation, die Zeit der Stabilisierung und schließlich die Deflation. Innerhalb dieses dreijährigen Zeitraums hat das deutsche Geld- und Kreditwesen die verschiedensten Entwicklungen durchgemacht, und es gibt wenig einschlägige Probleme, die in dieser Zeit nicht irgendwann Tagesfrage gewesen wären.

Der theoretisch gut geschulte Verfasser hat nun eine Anzahl der von ihm während dieser Zeit in verschiedenen Zeitschriften veröffentlichten Aufsätze zusammengefaßt und mit Ergänzungen versehen, so daß das Buch einen guten Rückblick auf das Geld- und Kreditwesen jener für Deutschlands Wirtschaft so bedeutungsvollen Jahre gewährt.

Obst.

Gutachten über Handelsgebräuche, erstattet von der Industrie- und Handelskammer zu Berlin, herausgegeben von Geh. Justizrat Dr. Heinrich Dove und Rechtsanwalt Eduard Meyerstein. Berlin 1926, Carl Heymanns Verlag. Gr.-8°. 627 S.

Inhalt: Prinzipal und Angestellte. — Agentur und Kommission; Mäklervertrag. — Handelskauf (Werkvertrag). — Verpackung, Maß und Gewicht. — Wechsel- und Scheckverkehr. — Bank- und Börsenwesen. — Spedition, Frachtverkehr und Lagerhaltung. — Binnenschiffahrt. — Versicherung. — Besondere Gebräuche für einzelne Geschäftsarten und einzelne Handelszweige. — Sachregister.

Den 1907 bzw. 1912 erschienenen zwei Bänden der Gutachtensammlung der Berliner und Industrie- und Handelskammer ist nunmehr der 3. Band gefolgt. Die Kenntnis dessen, was der Verkehrssitte entspricht, ist für die zur Rechtsberatung und -entscheidung berufenen Stellen von großer Wichtigkeit. Hat doch unsere Gesetzgebung, wenn sie auf die Gesichtspunkte von Treu und Glauben als Entscheidungsnorm verweist, die Verkehrssitte als regulierendes Moment herangezogen, um zu vermeiden, daß eine von der Anschauung der beteiligten Kreise nicht getragene subjektive Auffassung des Gerichts als durchschlagender Faktor für die Rechtsprechung sich geltend macht.

Dem Kaufmann und Industriellen bietet das Buch, ebenso wie dem Betriebswirtschafter, eine große Menge

gut geordneten Materials, das durch ein 137 Seiten umfassendes, also sehr ausführlich gehaltenes alphabetisches Sachregister leicht greifbar gemacht ist. Obst.

Gerloff, Wilhelm und *Meisel, Franz: Handbuch der Finanzwissenschaft.* In Verbindung mit zahlreichen Fachmännern des In- und Auslandes herausgegeben von Wilhelm Gerloff und Franz Meisel. Tübingen 1926, Verlag J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).

Von diesem Standardwerk, das in etwa 30 monatlichen Lieferungen zu 3 Bogen erscheinen soll, liegt der 1. Band vor. Er enthält in der I. Abt. „Wesen und Aufgaben der Finanzwissenschaft, ihre Stellung und Beziehungen zu anderen Wissenschaften" Aufsätze von Wilhelm Gerloff, Alexander von Spitzmüller, Otto Mayer, Friedrich Zahn, Rudolf Goldscheid, Bernhard Laum, Theodor Mayer, Franz Meisel und Edwin R. A. Seligmann. In der II. Abt. hat Karl Englis über „Die öffentlichen Ausgaben" geschrieben. In der III. Abt. behandeln Alfred Ammon und Oskar Engländer „Die Einnahmen aus privat- und öffentlich-wirtschaftlichen Unternehmungen". Die IV. Abt. bringt Aufsätze von Franz Meisel über „Gebührenlehre", von Wilhelm Gerloff über „Steuerwirtschaftslehre", Willibald Mildschuh über „Steuerwirkungen" und Franz Meisel über „Steuertechnik".

Die Anschaffung dieses ausgezeichneten Werkes, auf das noch zurückzukommen sein wird, sei bestens empfohlen. Obst.

Rosenstock, Eugen: Lebensarbeit in der Industrie und Aufgaben einer europäischen Arbeitsfront. Berlin 1926, Verlag v. Julius Springer. 88 S.

Die Schrift geht davon aus, daß der abhängige Arbeiter während seiner Tätigkeit im Betriebe nicht Person im Sinne des bürgerlichen Rechtes ist, sondern nur als Ware Arbeitskraft verwendet wird. Dieses Untergehen des Arbeiters im Produktionsprozeß muß ersetzt werden durch seine Mitverantwortung. Mittel dazu ist: die Umwandlung der Fabrik in die Werkgemeinschaft, in der das personenrechtliche Band wichtiger ist als die variablen Fabrikanlagen. Eugen Rosenstock fordert daher die Werkstattkommandite, d. h. Kommanditierung der Arbeitskräfte durch den Unternehmer. „An die Stelle des Vertrags über den Verkauf der Arbeitskraft auf dem Arbeitsmarkt (Dienstmiete) unter den Usancen des Marktverkehrs (Tarifnormen) zum Zweck der Ausbeutung durch den Unternehmer soll treten die Kommanditierung von Kraftträgern (Arbeiter) durch Machtträger (Arbeitgeber) zur gewerbsmäßigen Ausbeutung von Kräften menschlicher und natürlicher Herkunft im kommanditierten Betriebe (Werkstatt)." Die Kommandite wendet sich nicht an alle Arbeiter, sondern vornehmlich an die älteren, die jetzt darunter leiden, in der Arbeit zeitlebens ranggleich mit dem Sohn zu bleiben, und gibt diesen in einer Werkstatt verbundenen Arbeiten die Selbstverwaltung. Die Belegschaft im ganzen verdient den Lohn und teilt ihn unter sich nach eigenem Recht. Auch die Anordnung der Arbeit in der Werkstatt ist Sache der Werkstatt selbst. Der Arbeiter wird also nicht künstlich zum Mitarbeiter oder gar Mitbesitzer des Gesamtwerks gemacht, sondern seine Verantwortung beschränkt sich auf die Werkstatt. Durch die Werkstattkommandite wird endlich auch der Erziehung eine einheitliche Aufgabe zugewiesen; das Gesamtbereich des Lebens wird wieder beseelt.

Es ist nicht gut möglich, mit ökonomischem Maßstab an dieses Buch heranzutreten und etwa die Frage aufzuwerfen, ob die Werkstattkommandite geeignet sei, die Volkswirtschaft auf ihrer heutigen „Höhe" zu halten oder gar ihr neue Werte zuströmen zu lassen usw.; denn es kommt dem Verf. gar nicht darauf an. Rosenstock schreibt: „Die Wirtschaft muß mit Hilfe seelischer Kräfte ersetzen, was sie an finanziellen Mitteln eingebüßt hat." Jeder hat das Seine zu schaffen im Gehorsam vor dem Gesetz des Lebenslaufs. „Wo dieser Gehorsam sich findet, entspringt die Kraft zur Arbeit... alle andere Arbeit bleibt Raubbau". Die Werkstattkommandite ist Rosenstock das beste Mittel zur „Menschenwerdung" des Arbeiters. Sein ganzes Buch ist weltanschaulich orientiert; in Zeiten zunehmender Spezialisierung der Wissenschaft wirkt die Einheitlichkeit seiner seelischen Haltung doppelt mitreißend. Obst.

Schilling, A.: Die Lehre vom Wirtschaften, Wesen und Zusammenhänge. Berlin 1925, Vidi-Verlag. 8°. 297 S. mit 47 Abbildungen und 13 Tafeln.

Die Wissenschaft vom Wirtschaften (Management) gliedert Prof. Schilling in 3 Stufen:

1. die Ziele des Wirtschaftens,
2. die Ausgestaltung oder Organisation der soziologischen oder Wirtschaftseinheiten gemäß den aufgestellten Zielen,
3. die Mittel des Wirtschaftens gemäß der gewählten Organisation, sowie die Objekte des Wirtschaftens.

Der 1. Teil („Grundlagen") des Schillingschen Buches handelt von den Methoden und ihrer Anwendung, die zu einer umfassenden Anschauung führen, von den Wert- und Preisschwankungen und deren Einfluß auf die Möglichkeit der Anstellung von Rechnungen.

Der 2. Teil („Statik") erörtert die Grundsätze, um den Zustand eines Unternehmens zu einem bestimmten Zeitpunkt festzustellen, insbesondere auch die Verfahren zur Ermittlung des Ergebnisses des Wirtschaftens.

Nach diesen Erörterungen über organisatorische Statik — wie die Betrachtungen eines Zustandes analog den Bezeichnungen der Mechanik genannt werden — folgen im 3. Teil Betrachtungen über die organisatorische Dynamik, über die Vorgänge beim Wirtschaften.

Die Tendenz des hauptsächlich wohl für Techniker geschriebenen Werkes, in dem der Verfasser auch die auf einer Studienreise nach den Vereinigten Staaten von Amerika gewonnenen Eindrücke wiedergibt, ist trotz seines wissenschaftlichen Charakters auf praktische Ziele eingestellt. Obst.

Janssen, Theodor: Technische Wirtschaftslehre. Leitfaden zur Einführung des Technikers in die Wirtschaftswissenschaften. Leipzig 1925, Wilhelm Engelmann. Gr.-8°. 379 S.

Inhalt: Technik und Wirtschaft. — Technische Wirtschaftlichkeitslehre. — Die Grundbegriffe der Wirtschaftslehre. — Buchführung. — Wirtschaftliches Rechnen. — Die Wirtschaft. — Der Verkehr.

Prof. Theodor Janssen, Regierungsbaumeister a. D., hat sich die Aufgabe gestellt, „die wirtschaftlichen Probleme unter steter Berücksichtigung des Zusammenhanges mit der Technik in der Weise zu behandeln, daß der Leser in der Lage ist, die Anforderungen des Wirtschaftslebens zu übersehen und die Brücken zwischen Theorie und Praxis zu schlagen". Diese Aufgabe ist ihm, soweit Stichproben ergaben, gut gelungen. Die Literaturangaben hätten vielleicht etwas reichlicher sein können, damit der Leser, der auf einzelnen Gebieten tiefer schürfen will, zweckmäßige Beratung erhält. Obst.

Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich. 45. Jahrgang 1926. Herausgegeben vom Statistischen Reichsamt. Berlin 1926, Verlag von Reimar Hobbing. Gr.-8°.

Der Umfang des neuen Statistischen Jahrbuches ist wieder beträchtlich erweitert worden. Neue Übersichten sind aufgenommen, bereits bestehende ergänzt und erweitert worden. Neben den „Internationalen Wirtschaftszahlen" sind dem Jahrbuch wieder „Graphische Darstellungen" und ein ausführlicher, bis zur neuesten Zeit ergänzter Quellennachweis beigegeben. Eine große Menge Material ist in dem Werk, das für jeden wissenschaftlichen Arbeiter unentbehrlich ist, übersichtlich zur Darstellung gebracht worden. Obst.

Arbeitsrechts-Literatur.

Kaskel, Dr. *Walther: Koalition und Koalitionskampfmittel.* Julius Springer, 1925.

Der bekannte Lehrer des Arbeitsrechts an der Universität Berlin hat bereits seit mehreren Jahren wissenschaftliche Übungen im Arbeitsrecht abgehalten, an denen die Teilnehmer sich durch Referate und Korreferate beteiligen. Diese Seminarvorträge des Studiensemesters 1923/24 hat der Herausgeber nun der Öffentlichkeit zugänglich gemacht. Sie behandeln die einzelnen Probleme des Koalitionsrechts.

Simson, Dr. *Gerhard: Der Teilstreik und die Lohnansprüche der Arbeitswilligen.* Saalfeld 1925, Wiedemannsche Druckerei.

Der Verfasser beschäftigt sich mit einem Problem des Arbeitsrechts, das gerade in den letzten Jahren vielfach Gegenstand von Erörterungen gewesen ist. Er betrachtet die behandelte Frage einmal unter individualrechtlichen und ferner unter kollektivistischen Gesichtspunkten und hat die zahlreichen Streit- und Zweifelspunkte sehr hübsch ausgearbeitet.

Jacobi, Erwin: Einführung in das Gewerbe- und Arbeitsrecht. 5. Aufl. Felix Meiner, 1926.

Der Grundriß des Ordinarius des Arbeitsrechts an der Universität Leipzig hat seine große Verbreitung erfahren. Er verlangt diesen buchhändlerischen Erfolg der klaren Systematik und der voraussetzungslosen Darstellung. Das Gewerbe- und Arbeitsrecht nimmt im deutschen Rechtsleben einen von Jahr zu Jahr an Umfang wachsenden Platz ein. Das Werk wird auch in dieser auf dem Gegenwartsstand gebrachten Auflage viele Leser finden.

Heilfron.

Literatur-Übersicht.

Januar.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung der einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet. Die Zahlen hinter den Zeitschriften geben Jahrgang und Nummer an.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Sammelwerke.

**Leitner F.,* Wirtschaftslehre der Unternehmung. 5. neubearb. Aufl. der „Privatwirtschaftslehre". Walter de Gruyter & Co., Berlin. 8°. 375 S. M 12.—.

*Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Herausgegeben von Prof. Dr. H. Nicklisch. 11. Lieferung: Handelshochschulwesen in Italien—Industriebetrieb. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Lexikonformat. 320 Spalten. RM 7.—.

Betriebswirtschaftliche Grundlagen.

**Hax K.,* Der Gewinnbegriff in der Betriebswirtschaftslehre. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 120 S. M 8.—.

Unternehmung, Unternehmungsformen, Unternehmer.

Brönner, Unternehmungsform und Erbschaftssteuer. Die Unternehmung 2, 16.

Organisation des Vermögens, Bewertungsfragen.

**Hummel,* Das Rentabilitäts- und Wirtschaftlichkeitsprobl m. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 110 S.

Auler W., Die Bewertung der Unternehmung als Wirtschaftseinheit. Welt des Kaufmanns 8, 2.

Werbung.

**Mataja M.,* Die Reklame. Eine Untersuchung über Ankündigungswesen und Werbetätigkeit im Geschäftsleben. 4. verb. und ergänzte Aufl. Duncker & Humblot, München. 8°. 391 S. M 14.50.

**V. d. R.,* Handbuch der Reklame, Adreßbuch der Reklame-Industrie 1926. Francken & Lang, Berlin. 8°. 414 S.

Austerlitz, Eine erfolgreiche Reklame-Aktion für ein kleines Versandgeschäft. Reklame-Praxis 3, 1.

Brose H. W., Das Inserat, Fords stärkste Waffe um den deutschen Markt. Reklame-Praxis 3, 1.

Conybeare S. E., Stimmungspflege als erfolgreicher Werbefaktor. Aus der Werbeorganisation einer amerikanischen Linoleumfabrik. Reklame-Praxis 3, 3.

Heß W., Die redaktionelle Reklame. Das Geschäft 3, 12.

Karger G., Reklamebetrachtungen. Betrieb und Organisation 3, 11.

Lyon M., Was bringt die Leipziger Reklamemesse Neues (Herbst 1926). Reklame-Praxis 3, 1.

Lyon M., Weihnachts-Reflexe. Reklame-Praxis 3, 3.

Menzel J., Mehr Leben in die Spielzeug-Reklame. Reklame-Praxis 3, 3.

Neupert J., Auffällig gesetzte Inserate. Reklame-Praxis 3, 1.

Schillinger A., Zwei Werbebriefe. Reklame-Praxis 3, 3.

Uderstädt E. R., Kritik der Gesoleireklame. Reklame-Praxis 3, 3.

Wallfisch-Roulin P., Amerikanische Reklame- und Verkaufsmethoden. Die Unternehmung 2, 16.

Zur Frage der Wertreklame. Betrieb und Organisation 3, 11.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell, Trust.

Böttger H., Die modernen Konzernbildungen. Der Deutsche Ökonomist 44, 2134.

Delbanco G. A., Rationalisierung und Kartellierung in der Gegenwart. Kartell-Rundschau 24, 11.

Friedrich A., Internationale Bindungen der deutschen chemischen Industrie. Wirtschaftsdienst 11, 49.

Liefmann R., Die Konzern- und Fusionsbewegung in der heutigen Volkswirtschaft. Bankwissenschaft 3, 16, 17.

Mildebrath G., Der A.B.C.-Trust. Bankwissenschaft 3, 17.

Nádus L., Die industriellen Kartelle in Ungarn. Kartell-Rundschau 24, 11.

Zadow F., Das westeuropäische Stahlkartell. Recht und Handel 1, 12.

Bilanz.

Bauer W., Die Bewegungsbilanz und ihre Anwendbarkeit, insbesondere als Konzernbilanz. Zeitschr. für handelswissenschaftliche Forschung 20, 11.

le Coutre W., Aktuelle Bilanzfragen. Das Geschäft 3, 12.

Fritz J., Bilanz und Einziehung von Aktien aus dem Gewinn unter besonderer Berücksichtigung der Vorratsaktien. Bank-Archiv 26, 5.

Mehrmann W., Die inneren Werte der Vermögenssteuer-Bilanz. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 12.

Gewinn- und Verlustrechnung.

**Loenertz P.,* Die Formen der Gewinn- und Verlustrechnung. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 138 S. M 8.60.

Buchhaltung.

Debes R., Rationelle Buchhaltung. Schweiz. handelsw. Zeitschr. 20, 12.

Gründung, Finanzierung, Sanierung, Liquidation.

**Manasse B.,* Die Praxis der Geschäftsgründung. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 163 S. M 3.50.

Hübner, H., Die Schuldverschreibung als Geldbeschaffungsmittel der Aktiengesellschaften. Die Unternehmung 2, 16.

Betriebsführung.

Biebrach W., Das Problem der Terminkontrolle. Betrieb und Organisation 3, 11.

Bohne E. R., Büromaschinen zur Förderung der Bilanztechnik. Das Geschäft 3, 12.

Brettner H., Wie amerikanische Betriebe ihre Arbeitnehmer interessieren. Organisation 28, 23.

Haberfeld, E. O., Winke eines Organisators. Organisation 28, 22.
Kaul F., Bildstatistik im Betriebe. Das Geschäft 3, 12.
Nauck A., Betriebsdiebstähle und ihre Behinderung. Die Unternehmung 2, 16.
Schlenker K., Aufbau einer Vertreter-Organisation für eine Großstadt. Organisation 28, 22.
Schneider L., Zeitmessungen in Bürobetrieben. Zeitschr. f. Handelswissenschaft und Handelspraxis 19, 12.
Stratemeyer E., Betriebsumfang und Marktbedarf. Betrieb und Organisation 3, 11.
Streiff S., Betriebsökonomik und Standortswahl. Schweiz. handelsw. Zeitschrift. 20, 12.
Weidenmüller, Eine Übersicht-Kartei, die sich von selbst aufbaut. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 12.
Weis A., Geschäftsbeziehungen. Die Unternehmung 2, 11.
Wolff W. H., Briefpapierregeln. Das Geschäft 3, 12.
Wolff W. H., Das moderne Büro. Organisation 28, 22.
Wolff W. H., Großstadtkarteien. Betrieb und Organisation 3, 11.
Chiffriermaschinen. Büro-Industrie 14, 25.
System Bedaux der Lohnzahlung nach Leistung. Betrieb und Organisation 3, 11.

Psychotechnik — Arbeitswissenschaft.

**Sachs H.,* Psychologie und Berufsberatung. J. Beltz, Langensalza. 8°. 184 S.
König H. A., Mitarbeiter-Auswahl. Die Unternehmung 2, 16.
Römer S., Die Bedeutung der Graphologie bei der Personalauslese. Betrieb und Organisation 3, 11.

Betriebswirtschaftliche Steuerfragen.

**v. Lippmann A.,* Steuerliche Abschreibungen. C. Heymann, Berlin. 8°. 70 S. M 3.—.
**Schlör K.,* Die steuerliche Buchprüfung vom Standpunkt des Unternehmers. C. Heymann, Berlin. 8°. 298 S. M 10.—.
**Wulff H.,* Die Praxis der steuerlichen Buchprüfung. Spaeth & Linde, Berlin. 2 Aufl. 8°. 192 S.

B. Spezielle Betriebslehre.

Industriebetriebslehre.

*Die sozialen Baubetriebe des Verbandes sozialer Baubetriebe. Berichte über Leistungen und Ergebnisse im Jahre 1925. Berlin W, Bülowstr. 24.
Bind A., Gold- und Friedensbilanzen der österreichischen Industrie. Der Deutsche Ökonomist 44, 2135.
Guthsmuths W., Arbeitsvorbereitung. Organisation 28, 22.
Häncke H. und Kothe E., Erfassen von Verlustquellen in den Vereinigten Staaten von Amerika. Technik und Wirtschaft 19, 12.
Hermann J., Fabrikanlagen als Organisationsproblem. Organisation 28, 22.
Jucker A., Die Unkostenstatistik im Dienste der Vor- und Nachkalkulation bei wechselndem Geschäftsgang und schwankender Betriebsintensität. Betriebswirtsch. Rundschau 3, 11.
Kessler E., Abschreibungspraxis, Kalkulation und Wertrechnung im Zeichen der Zeit. Der Deutsche Ökonomist 44, 2134.
Knoerzer A., Das Bestellwesen der Robert Bosch A.-G. Betriebswirtsch. Rundschau 3, 11.
Kronstein J., Das Wesen der Betriebsverrechnung und die Grundregeln ihrer Organisation. Zeitschr. f. Handelswissenschaft und Handelspraxis 19, 12.
Küper O., Die Produktionsbuchführung innerhalb der Fabrikorganisation. Welt des Kaufmanns 8, 3.
Kutanyi S., Arbeitszeitkontrolle in Maschinenfabriken. Organisation 28, 23.
Landsberg, Fließarbeit und Materialfluß. Betriebswirtschaftliche Rundschau 3, 11.
Lauke H. L., Die Verwertung von Zeitstudienergebnissen in der Serienfabrikation. Betrieb und Organisation 3, 11.
Lischka, Stückzeitermittlung mit Zeit- und Arbeitsstudien. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 12.
Lucheck, J., Vereinheitlichung industrieller Produktion. Die Unternehmung 2, 16.
Mezger F. L., Bilanzen der deutschen Lederindustrie. Wirtschaftsdienst 11, 48.
Peiseler G., Ein neues Hilfsgerät des Betriebswirtschaftlers. Wirtschaftstechnik 20, 22.

Handelsbetriebslehre.

Wandlungen im Warenhausgewerbe. Magazin der Wirtschaft 2, 47.
Hirsch, Neue Handelsformen im Auslande. Technik und Wirtschaft 19, 12.

Bankbetriebslehre.

Bind A., Die Goldbilanzen der österreichischen Großbanken und ihre Substanzverluste. Bankwissenschaft 3, 17.
Eisbein R., Registrierkassen im Bankbetriebe. Der Zahlungsverkehr 8, 11.
Haeffner H., Die Ausbildung des Nachwuchses im Bankgewerbe. Bankarchiv 26, 4.
Hoffmann E., Vom Wiederaufbau des Spargeschäfts. Bankwissenschaft 3, 17.
Kohn R., Rationalisierung der Bankbetriebe. Bankarchiv 26, 5.
Krämer C., Emissionen und Bankbilanzen. Wirtschaftsdienst 11, 46.
Lemke H., Aufbau von Hypothekarkreditstellen für die Mittel- und Kleinindustrie. Zeitschr. f. Handelswissenschaft und Handelspraxis 19, 12.
Riesser, Zur Organisation und Politik des deutschen Bankwesens. Bankarchiv 26, 5.
Rosencrantz W., Erfolge der Handdurchschreibebuchhaltung bei einer Sparkasse. Organisation 28, 23.
Seeliger, Die Kalkulation im Bankbetrieb als Instrument zur Messung der Wirtschaftlichkeit der Arbeitstechnik. Der Zahlungsverkehr 8, 11.
Skultetus W., Die moderne Buchhaltung einer Großbankfiliale. Das Geschäft 3, 12.

C. Betriebswirtschaftslehre.

Kapital-, Kredit-, Wertpapierverkehr.

Ahlefeld W., Die amerikanischen „bond-tables" und die Ermittlung der effektiven Verzinsung von Anleihen. Die Bank, Dezember 1926.
Beerensson R., Der innere Wert der Liquidationspfandbriefe. Magazin d. Wirtschaft 2, 46.
Scheffler, Von der Preisbildung der Börsenkurse. Sparkasse 46, 22.
Schönwandt M., Die „Ablösung" der alten Hypothekenbank-Pfandbriefe. Der Zahlungsverkehr 8, 11.
Sommerfeld H., Graphische Ermittlung des Einheitskurses. Zeitschr. f. Handelswissenschaft und Handelspraxis 19, 12.

Zahlungs-, Wechsel- und Scheckverkehr.

Glogauer R., Der bestätigte Scheck. Sparkasse 46, 2
Liefmann R., Reparationsagent und Transfer. Bankarchiv 26, 5.
Wehl A., Die rechtlichen Grundlagen des Effekten-Giroverkehrs. Bankarchiv 26, 4.
Das Girokontor der Stadt Amsterdam. Der Zahlungsverkehr 8, 11.

II. Volkswirtschaftslehre.

Geld und Währung.

Davis E., Eine neue Währung für Palästina. Wirtschaftsdienst 11, 47.
Lansburgh A., Barren oder Münzen. Die Bank, Dezember 1926.
Wärmer G., Zur Währungspolitik der österreichischen Nationalbank. Eine Entgegnung. Mitteilungen des Verbandes österreichischer Banken u. Bankiers 8,
Zadow, Die belgische Währungsreform. Der Übergang zu einer Goldwährung. Deutscher Außenhandel 26,

Zutrauen Fr., Die Stabilisierung der belgischen Währung. Bankwissenschaft 3, 16.

Kredit.

Ernst O. A., Konsumfinanzierung. Wirtschaftsdienst 11, 49.

Hamburger R., Die wirtschaftliche Bedeutung des Konsumentenkreditsystems. Organisation 28, 22.

Lansburgh A., Konsum-Finanzierung. Die Bank, Dezember 1926.

Lemke K. H., Industrieller Hypothekarkredit. Bankarchiv 26, 4.

Wegner P., Deutschlands Kreditversorgung. Der Deutsche Ökonomist 44, 2134.

Der Hunger nach ungedecktem Kredit. Magazin der Wirtschaft 2, 46.

Tatsachen und Meinungen zur Konsumfinanzierung. Blätter f. Genossenschaftswesen 73, 48..

Einkommen.

**Schuster E.*, Das Einkommen. Eine kritische Untersuchung. J. C. B. Mohr, Tübingen. 8°. 122 S. M 6.60.

Industrie und Gewerbe.

**Deutsch P.*, Die oberschlesische Montanindustrie vor und nach der Teilung des Industriebezirks. A. Marcus & E. Weber, Bonn. 8°. 96 S.

**Feldhaus F. M.*, Tage der Technik. Illustrierter technisch-historischer Abreiß-Kalender für 1927. 6. Jhg. R. Oldenbourg, München.

**Feustel F.*, Aus der Vergangenheit des Greizer Textilgewerbes. Verlag Textil-Praxis, Berlin. 8°. 160 S. M 4.—.

**Matschoß C.*, Beiträge zur Geschichte der Technik und Industrie. Jahrbuch des Vereins Deutscher Ingenieure. 16. Bd. VDI-Verlag, Berlin. 8°. 354 S.

Bieberstein B., Der Riechstoff und seine Industrie. Welt des Kaufmanns 8, 3.

Grotkopp W., Weltzündholz-Produktion. Wirtschaftsdienst 11, 49.

Oppenheimer C., Kohlenveredlung. Magazin der Wirtschaft 2, 48.

Handel und Handelspolitik.

**Heichen A.*, Deutschlands Zahlungsbilanz 1925. B. G. Teubner, Berlin. 8°. 94 S. M 5.—.

**Hermberg P.*, Volkswirtschaftliche Bilanzen. Akadem. Verlagsges., Leipzig. 8°. 72 S.

**Kähler J.*, Welthandel und deutsche Einfuhr. Eine Schilderung der Produktionsgebiete, der Welthandelswaren und der Technik des Importgeschäftes. E. Haberland, Leipzig. 8°. 461 S. M 12.—.

Haushalter F., Spaniens Zollpolitik. Deutscher Außenhandel 26, 11.

Kruspi F., Deutschlands Maschinenaußenhandel und seine Stellung auf dem Maschinen-Weltmarkt. Technik u. Wirtschaft 19, 12.

Langenscheid P., Amerikanische Handelsspionage. Der Deutsche Ökonomist 44, 2135.

Meyer B., Die wirtschaftliche Bedeutung des amerikanischen Automobilexports. Betriebswirtschaftl. Rundschau 3, 11.

Nitzsche M., Das Manifest für internationale Handelsfreiheit. Deutscher Außenhandel 26, 11.

Topf E., Für und wider den Zuckerzoll. Wirtschaftsdienst 11, 47.

Die Internationale Handelskammer fordert internationale Handelsfreiheit. Deutscher Außenhandel 26, 11.

Die russische Konzessionspolitik. Magazin der Wirtschaft 2, 48.

Handelspolitische Kundgebung des Außenhandelsverbandes. Deutscher Außenhandel 26, 11.

Bank- und Börsenwesen.

Bernhard G., Die Einheitsbank. Magazin der Wirtschaft 2, 46.

Kerschagl R., Das Schicksal der österreichischen Postsparkasse und ihre Geschäfte mit dem Bankhaus Bosel. Bankarchiv 26, 4.

Popovics A., Zur Frage der Kooperation der Notenemissionsbanken. Mitteilungen des Verbandes österr. Banken und Bankiers 8, 11.

Wallich P., Arbeitslosigkeit und Kreditpolitik der Banken. Bankarchiv 26, 4.

Verkehrswesen.

Gothein, Die Herbeiführung eines europäischen Postvereins. (Referat.) Deutscher Außenhandel 26, 11.

Huntos E., Verkehrspolitik als Mittel wirtschaftlicher Annäherung. Magazin der Wirtschaft 2, 47.

Priester H. E., Schiffsneubauten bei Schiffsüberfluß. Magazin der Wirtschaft 2, 47.

Soziologie, Sozialismus und Sozialpolitik.

**Jerusalem W.*, Einführung in die Soziologie. W. Braumüller, Wien. 8°. 218 S. M 4.50.

Sonstiges.

**Rühl A.*, Vom Wirtschaftsgeist in Amerika. Quelle & Meyer, Leipzig.

*Bericht des Gewerkschaftsbundes der Angestellten über das Arbeitsjahr 1925. Erstattet vom Bundesvorstand. Verlag des GDA., Berlin. 8°. 184 S.

*Bericht über die Industrie, den Handel und die Verkehrsverhältnisse in Wien und Niederösterreich während des Jahres 1925. Verlag der Kammer für Handel, Gewerbe und Industrie in Wien. 8°. 559 S.

Bernhard G., Die neuen Funktionen des Reichswirtschaftsrats. Magazin der Wirtschaft 2, 49.

Deck F., Kriegsentschädigung und Arbeitslosigkeit. Wirtschaftsdienst 11, 46. 47.

Eberle, Zur Kundgebung der Spitzenverbände der Wirtschaft. Sparkasse 46, 23.

Grävell W., Organisation und Aufgaben des Enquête-Ausschusses. Technik u. Wirtschaft 19, 12.

Kondratieff und *Ignatieff*, Die Konjunkturforschung in Sowjet-Rußland. Magazin der Wirtschaft 2, 49.

Krämer C., Die deutsche Wirtschaftsenquête. Mitteilungen des Verbandes österr. Banken und Bankiers 8, 11.

Schäffner K., Die Eroberung der Wirtschaft durch den Staat. Welt des Kaufmanns 8, 2.

Seraphim H. J., Sowjetrußland im Umbau. Wirtschaftsdienst 11, 46.

Stern E., Konjunkturforschung und Konjunkturbeobachtung im In- und Auslande. Organisation 28, 22.

Topf E., Die zweite Reform des Spiritus-Monopols. Wirtschaftsdienst 11, 48.

Ullrich O., Das deutsche Eigentum in Amerika. Bankwissenschaft 3, 17.

Die Betätigung der öffentlichen Hand im Erwerbsleben. (Bericht.) Bankarchiv 26, 4.

Die Kosten des englischen Kohlenstreiks. Wirtschaftsdienst 11, 47.

Die weltwirtschaftliche Bedeutung des englischen Kohlenstreiks. Bankwissenschaft 3, 17.

III. Rechtslehre.

Bürgerliches Recht.

**Rosenthal H.*, Bürgerliches Gesetzbuch. Gemeinverständlich erläutert unter besonderer Berücksichtigung der Rechtsverhältnisse des täglichen Lebens. Herausgegeben von Freymuth u. Kamnitzer. 11. neubearb. Aufl. C. Heymann, Berlin. 8°. I 795 S. II 448 S. M 30.—.

Becker K., Schuldversprechen und Schuldanerkenntnis. Bankwissenschaft 3, 16.

Cahn H., Die Sicherungsübereignung als gangbarste Form des Kreditgeschäftes. Zentralblatt f. Handelsrecht 1 (36), 11.

Fuchs J., Sicherungsübereignung an den Hauptgläubiger und Eigentumsvorbehalt eines anderen Gläubigers. Zentralblatt f. Handelsrecht 1 (36), 11.

Lehmann H., Methodologische Lücken in der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung und Notwendigkeit einer systematischen Wirtschaftskunde. Sparkasse 46, 22. 23.

Marcus J., Neue Pfandrechte am beweglichen Vermögen. Zentralblatt f. Handelsrecht 1 (36), 11.
Simonson, Stillschweigende Vollmacht. Sparkasse 46, 22.

Handelsrecht.

**Schlegelberger F.*, Probleme des Aktienrechts. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 30 S. M 1.20.
Heymann W., Die Umwertung der Genußscheine. Zentralblatt f. Handelsrecht 1 (36), 11.
Jacusiel A., Die Rechtsstellung des Unteragenten. Leipz. Zeitschr. f. deutsches Recht 20, 21.
Nassen P., Mehrstimmrechtsaktien. Wirtschaftsdienst 11, 49.
Netter O., Aktienverteilung im Verwaltungskonsortium. Zentralblatt f. Handelsrecht 1 (36), 11.
Senckpiehl, Die Frankierung der leeren Kisten. Recht u. Handel 1, 12.
Senckpiehl, Haftet der Empfänger für den Frachtzuschlag? Leipziger Zeitschr. f. deutsches Recht 20, 22.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

**Gewerbeordnung* für das Deutsche Reich. Textausgabe mit kurzen Anmerkungen und Sachregister. 18. Aufl. C. H. Beck, München. Kl.-8°. 288 S. M 2.80.

Versicherungsrecht.

Jähnel G., Wann beginnt die Schadenhaftung aus einem Versicherungs-Vertrage? Zentralblatt für Handelsrecht 1 (36), 11.

Zivilprozeßrecht.

Cahn H., Welche Hauptgrundsätze sind für die Neuregelung des Schiedsgerichtswesens zu empfehlen. Leipz. Zeitschr. f. deutsches Recht 20, 21.

Staats- und Verwaltungsrecht.

**Steinmann G.*, Das Koalitionsrecht im Deutschen Reich. Staatsbürger-Bibliothek 148/149. Volksvereinsverlag M.-Gladbach. 8°. 69 S. M 1.20.

Sonstiges.

**Verhandlungen* des 5. preußischen Richtertages. Otto Liebmann, Berlin. 8°. 163 S. M 2.—.

IV. Finanzwissenschaft.

Allgemeines.

**Gerloff W.* und *Meisel F.*, Handbuch der Finanzwissenschaft. 15. Lieferung. J. C. B. Mohr, Tübingen. 8°. M 2.—.
Tuschinski K., John Law, ein Beitrag zur Finanzgeschichte. Bankwissenschaft 3, 16.

V. Versicherungswesen.

Chomse B., Kraftfahrzeug-Versicherung. Die Versicherungspraxis 24, 11.

VI. Genossenschaften.

**Ljubimoff J. E.*, Die Konsumgenossenschaften in Sowjetrußland. Eine 2. deutsche Arbeiterdelegation bei den Konsumgenossenschaften. Verlag „Die Einheit", Berlin. 8°. 20 S.
Stein, Konsumfinanzierung und Kreditgenossenschaften. Blätter für Genossenschaftswesen 73, 48.

VII. Warenkunde.

**Hassach-Stockert*, Leitfaden der Naturgeschichte mit besonderer Berücksichtigung der Rohstofflehre. 9. Aufl. Hölder-Pichler-Tempsky, Wien. 8°. 300 S. M 6.75.

VIII. Kaufmännisches Unterrichtswesen.

Allgemeines.

Brand E., Das Handelsschulwesen in Lübeck. Deutsche Handelsschulwarte 6, 23.
Fligg E., Die Forderungen der Wirtschaft an die kaufmännischen Berufs- und Handelsschulen. Deutsche Handelsschulwarte 6, 22.
Humburg, Die staatlichen Handelsschulen in Hamburg und ihre Lehrkräfte. Deutsche Handelsschulwarte 6, 23.
Kalveram W., Die Ausbildung des Diplom-Handelslehrers in Bürotechnik und Büro-Organisation. Deutsche Handelsschulwarte 6, 24.
Kempkens J., Wirtschaftliche Oberschule und Erziehungsziel. Deutsche Handelsschulwarte 6, 24.
Schwarzlose A., Handelsschulbildung. Deutsche Handelsschulwarte 6, 23.
Völker F., Das kaufmännische Unterrichtswesen in Anhalt. Deutsche Handelsschulwarte 6, 23.
Deutscher Berufsschultag (Bericht). Deutsche Handelsschulwarte 6, 22.

Rechnen.

**Kreibig-Kunczitzky*, Leitfaden des kaufmännischen Rechnens für zweiklassige Handelsschulen. 14. verb. Aufl. Hölder-Pichler-Tempsky, Wien. 8°. 385 S. M 6.90.
Motzdorf W., Klassenunterricht auf der Rechenmaschine. Wirtschaftl. Beilage Nr. 12 zur Deutschen Handelsschulwarte 6, 24.

Buchführung.

**Gerwig-Rost*, Buchhaltungslehrgänge in Belegen. II. Lehrgang: Großhandlung. 3. Aufl. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 24 S. M —.60.
Grünholz F., Der Einbau der Durchschreibebuchführung in unserem Unterricht. Wirtsch. Beilage zur Deutschen Handelsschulwarte, Jhg. 1926, 11.
Keller, Entwicklung der Buchhaltungsformen und die Schule. Wirtschaftl. Beilage der Deutschen Handelsschulwarte. Jhg. 1926, 11.

Handels- und Rechtslehre. Betriebslehre.

**Berli H.*, Grundzüge der kaufmännischen Betriebslehre. Ein Begleitheft zur Handelskorrespondenz. Schultheß & Co., Zürich. 8°. 95 S.
**Stiebritz F.* und *Pape E.*, Kaufmännische Betriebswirtschaftslehre für Handelsschulen und kaufmännische Berufsschulen. August Neumann, Leipzig. 8°. 234 S.
Weiß A., Bürokunde in Handelsschulen. Das Geschäft 3, 12.

Wirtschaftsgeographie.

**Schnirpel O.*, Wirtschaftsgeographie für Handelslehranstalten. 3. Aufl. R. Oldenbourg, München. 8°. 231 S. M 4.—.

Sonstiges.

**Liebel-Rossi*, Deutsches Lesebuch für zweiklassige Handelsschulen. 2. Aufl. Hölder-Pichler-Tempsky, Wien. 8°. 310 S. M 4.50.
**Reishofer-Liebel-Halmschlager*, Schaffen und Erleben. Ein deutsches Lesebuch für kaufmännische Schulen. Hölder-Pichler-Tempsky, Wien. 8°. 289 S. M 4.25.

Mitteilung des Verlags.

Diesem Heft liegen Prospekte der Verlagsbuchhandlung G. A. Gloeckner, Leipzig, über „Rothschilds Taschenbuch für junge Kaufleute" und des Verlags C. E. Poeschel, Stuttgart, über „Bankbücher von Prof. Dr. Georg Obst" und über „Neue wichtige Bankbücher" bei, die wir der Beachtung unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 14 700

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 1 JANUAR 1927

Die Rationalisierung im Haushalt.

Von Elisabeth Obst-Harnisch, Breslau.

Wie die Familie die Zelle des Staates, so ist der Haushalt der Keim der Volkswirtschaft. Befriedigung der Bedürfnisse in ihrer mannigfachen Art und Stärke, also Verbrauch, ist der ursprüngliche Sinn der menschlichen Arbeit gewesen. Trotzdem hat die wissenschaftliche Forschung lange Zeit ihr ganzes Interesse nur auf die Produktion gerichtet und die Konsumfrage — und damit auch jede eingehende Betrachtung der Stätte, wo der Konsum vor sich geht, nämlich des Haushalts — völlig vernachlässigt. Unsere Augen verlernten, durch den „Geldschleier der Dinge" zu sehen, und die Erzeugung von Waren wurde Selbstzweck, als „Gewinn" an sich betrachtet.

Erschwerend kam hinzu, daß die großen wirtschaftlichen Fortschritte der neueren Zeit erzielt wurden: durch großbetriebliche Organisation, die dem Haushalt, der immer mehr nur die engste Familie umfaßt, widerstrebte, ferner durch Arbeitsteilung, die für den Haushalt mit seiner Konzentration verschiedenartiger Leistungen auf eine oder wenige Personen gar nicht in Betracht kam, endlich durch maschinelle Ausrüstung, die sich im Haushalt finanziell nicht lohnte, solange die hauswirtschaftliche Arbeiterin billig, ja in der Form der ehefraulichen Leistung quasi unentgeltlich war. Solange die Wissenschaft einer aufblühenden Volkswirtschaft diente, die auf Massenerzeugung und Massenabsatz gestellt war, kam daher ein Einbeziehen des Haushalts in die wissenschaftliche Forschung gar nicht in Betracht.

Erst jetzt, wo der Wille der Zeit, die wirtschaftliche Not, kein fröhliches Drauflosproduzieren mehr erlaubt, sondern alle Bestrebungen darauf gerichtet sind, unter gegebenen Verhältnissen Kostenersparnis zu erzielen, ist für Haushalt wie Unternehmung derselbe Problemkreis gestellt. Jetzt, wo Forscher- und Interessentenaugen in jeden Winkel der gewerblichen Betriebe hineinleuchten und sie zu straffen, durchsichtigen, ökonomischen Gebilden umschaffen, kann vor dem Haushaltsbetrieb nicht mehr Halt gemacht werden.

Taylor und mit ihm Gilbreth haben die Idee einer „wissenschaftlichen Betriebsführung" für Gewerbe und Handel aufgestellt, haben gelehrt, daß es für jede Arbeit eine einfachste und beste Art der Verrichtung gibt, und daß — bei richtiger Organisation der Arbeit — in kürzerer Zeit mit geringerer Anstrengung mehr geleistet werden kann als bei den bisher üblichen Verfahren. Man faßt diese Gedankengänge unter dem Schlagwort „Rationalisierung der Wirtschaft" zusammen, weil hier, kurz ausgedrückt, das „Bestverfahren" auf Grund wissenschaftlich-exakter Untersuchung gefunden wird. Drei Einzelaufgaben stellen sich dabei gewöhnlich:

1. Die Arbeitsstätte, die Verhältnisse, unter denen die Arbeit geschieht, muß normalisiert werden,
2. das Arbeitsverfahren muß völlig durchdacht sein,
3. das Arbeitsgerät muß so zweckmäßig wie irgend möglich konstruiert sein.

Wendet man diese Prinzipien auf den Haushalt an, so führt dies konsequent zur „wissenschaftlichen Haushaltführung", zur Rationalisierung auch des Haushalts.

Die Übertragung der wirtschaftlichen Prinzipien auf den Haushalt erfordert also zunächst, daß wir unsere Umgebung nicht mehr als etwas Unabänderliches hinnehmen, sondern schon hier zweckentsprechend zu gestalten suchen. Die gesamte Wohnung ist die Arbeitsstätte der Hausfrau und muß auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sein. Neuerdings ist die überragende Bedeutung von Anlage und Einrichtung der Wohnung für die hauswirtschaftliche Arbeit voll erkannt worden. Während einst der Architekt nur auf die „schöne Fassade" sah, hat auch er sich jetzt umgestellt und berücksichtigt — unter dem Druck der

Hausfrauenorganisationen, die jetzt zumeist in die Bauausschüsse der größeren Stadtgemeinden Vertreterinnen entsenden — neben den Schönheits- auch die Zweckmäßigkeitsmomente. Welche Unterschiede der Bewirtschaftung sich für die verschiedenen Wohnformen ergeben, zeige folgende Feststellung von Dr. Neubert (Deutsches Hygiene-Museum): „Eine Hausfrau, die in einer im 4. Stockwerk gelegenen Wohnung lebt, leistet jährlich 2,2 Millionen Meterkilogramm Mehrarbeit als eine Hausfrau in einer Erdgeschoß-Wohnung oder in einem Siedlungshause. Das entspricht einer Leistung, als ob die Frau mit 10 Pfund Gepäck 13mal im Jahre die Zugspitze oder fast 4mal den Mount Everest bestiege."

Können auch die Forderungen, die an eine rationalisierte Wohnung zu stellen sind, hier nicht im einzelnen besprochen werden, so seien doch einige Gesichtspunkte gegeben: Wegeersparnis durch Nebeneinanderlegen der im Sinne der Fordschen Fließarbeit zueinandergehörigen Räumlichkeiten, wie Küche, Speisekammer und Eßzimmer oder Schlafzimmer und Bad; Brennstoffersparnis durch nicht überflüssig große und hohe Räume, dafür Raumersparnis durch feste Einbauten; Vorsorge für arbeitsparende Einrichtungen, wie Kohlenaufzug, Müllschlucker, feststehende Waschbecken mit fließendem Wasser usw. Entsprechend ist bei Innenausgestaltung der Zimmer — selbst wenn nicht gleich die radikalen Thesen, die Bruno Taut in „Die neue Wohnung" verficht, verwirklicht werden müssen — aller überflüssige Hausrat zu entfernen, womit ein großer Teil sämtlicher Aufräumearbeiten hinfällig wird. Die dann noch übrigen Möbel müssen vor allem für ihre spezielle Aufgabe geeignet, also Stühle leicht beweglich, Schränke bequem zu öffnen sein und Widerstandsfähigkeit und Reinigungsfähigkeit besitzen.

Die Werkstätte der Hausfrau im engeren Sinne ist die Küche, die ganz besonders den neuen arbeitswissenschaftlichen Grundsätzen entsprechen muß. Auch sie darf nicht zu groß sein, damit nicht unnötig Bewegungen vergeudet werden. Die wichtigsten Einrichtungsgegenstände müssen planmäßig, unter Berücksichtigung ihrer Beziehungen zueinander, verteilt, alles nicht notwendige, wie z. B. die sinnlosen, ewig einstaubenden Küchenrahmen, entfernt werden. Gerade die Anordnung der Küche — Vorratsschrank neben Anrichtetisch, Geschirrschrank neben Abwaschtisch, Herd neben Wasserleitung — ist beinahe ausschlaggebend für die tägliche Arbeitsleistung der Hausfrau. Genau so sollten die Küchengeräte im Hinblick auf ihre Verwendung untergebracht werden, also der Schöpflöffel neben dem Herd, die Brotschneidemaschine neben der Brotbüchse. Daß die Kücheneinrichtung auch gut abwaschbar sein sollte, braucht nicht besonders betont zu werden. Auch wird noch prompt in jeder Küche der Beleuchtungskörper mitten im Raum angebracht, und der Herd, der beinahe regelmäßig in der dunkelsten Ecke steht, hat nur in den seltensten Fällen eine Lichtquelle, obwohl gerade alles Kochen peinlichste Sauberkeit und damit das bestmögliche Licht erfordert.

Vor allem aber hat sich die Rationalisierung des Haushalts auf die Arbeitsmethode zu erstrecken. Noch heute ist fast ausschließlich die „Tradition" die Lehrmeisterin der Hausfrau, und die von Großmutter auf Mutter und Tochter überlieferte Art des Wirtschaftens gilt schlechthin als das Vollkommene. Jetzt heißt es, jede einzelne Arbeit zu durchdenken und den unter den gegebenen Bedingungen des Haushalts besten und kürzesten Weg der Erledigung zu wählen.

Jeder Arbeitsprozeß — auch scheinbar einfachste Arbeiten — ist in die elementaren Verrichtungen zu zergliedern. Man kontrolliert deren Zeitdauer und wird bald dazu gelangen, durch sorgfältige Selbstbeobachtung die richtigen und nötigen Bewegungen von den nicht erforderlichen zu unterscheiden (Bewegungsstudien) und die einfachsten und bequemsten Bewegungen herauszusuchen. Bedenkt man z. B., daß — nach einer Statistik des Kaiser-Wilhelm-Instituts für Arbeitsphysiologie — der Energieverbrauch höher als beim Liegen ist: beim Sitzen um 4 %, beim Stehen um 12 %, beim Bücken um 55 %, so ist es leicht zu erkennen, wieviel Kraft erspart wird, wenn möglichst viel Arbeit im Sitzen ausgeführt wird, in einer Haltung, die möglichst keine andere als die für die betreffende Verrichtung unmittelbar in Betracht kommende Muskelgruppe beansprucht. Es gehört nur einiges Nachdenken dazu, um durch zweckmäßige Hilfen eine unbequeme Stellung zu vermeiden. So muß sich das Augenmerk auf die richtige Arbeitshöhe richten. Der verstellbare Arbeitstisch ist ein unbedingtes Erfordernis des neuen Haushalts. Dann ist aber auch nicht mehr einzusehen, warum Gemüseputzen, Kartoffelschälen, ja selbst Plätten und Abwaschen, durchaus im Stehen und nicht im Sitzen geschehen müssen.

Jeder Betriebsingenieur weiß, daß viel unnütze Zeit durch ständiges Schichtwechseln verlorengeht. Das Weglegen des einen und das Aufnehmen eines anderen Werkzeugs, die geistige Umstellung, wie das Abändern der körperlichen Haltung, bringen stets ein verlangsamtes Arbeitstempo mit sich. Bei der Hausarbeit mit ihren ungleichartigen Verrichtungen scheint solcher Arbeitswechsel zunächst unvermeidbar. In Wahrheit läßt sich auch da viel überflüssiges Hin und Her verhindern. Als Beispiel, wie man den durch den Übergang von einer Arbeit zu einer andern, die vielleicht in gar keinem Zusammenhang steht, bedingten Zeitverlust auf ein Mindestmaß herabdrücken kann, sei erinnert an das Großreinemachen, bei dem in den meisten Haushalten noch immer jedes Zimmer für sich ganz aufgeräumt wird, statt in sämtlichen Räumen hintereinander die gleichen Verrichtungen vorzunehmen, also erst überall Möbel und Teppich zu klopfen dann überall aufzuwischen.

endlich überall Staub zu wischen usw. Genau so sollte beim Plätten nicht jedes Stück einzeln eingesprengt, geplättet und gelegt und dann erst zum nächsten Stück übergegangen werden, sondern, um zahllose Bewegungen und Zeit zu sparen, (evtl. auch elektrischer Strom) das Einsprengen aller Wäsche vor dem Bügeln, das schrankfertige Zusammenlegen aller Stücke nach dem Bügeln erledigt werden.

Typisch für den Unterschied zwischen alter Gewohnheit und normalisiertem Arbeitsverfahren ist das von Christine Frederick gewählte Beispiel des Wäscheaufhängens. Während es bisher noch immer üblich ist, den Wäschekorb auf den Boden zu stellen, womöglich jedes Stück einzeln herauszunehmen, zur Leine zu gehen und aufzuhängen, kann dieselbe Arbeit schneller und leichter geleistet werden, wenn man zunächst einmal den Wäschekorb hochstellt (Ersparnis des anstrengenden tiefen Bückens), möglichst auf einer beweglichen Unterlage, z. B. einem ausrangierten Kinderwagen, um ihn leicht an die gewünschte Stelle fahren zu können (Ersparnis des vielen Hin- und Herlaufens zwischen Leine und Korb), wobei es wieder am praktischsten ist, den Korb zwischen zwei Leinen zu stellen, so daß man abwechselnd nach rechts und links hängen kann und nicht dieselbe Strecke zweimal entlanggehen muß.

Ist erst jede einzelne Arbeit normalisiert, so heißt es dann, die Arbeiten planmäßig zu verteilen, um jede Arbeit bequem und pünktlich zu verrichten. Die Reihenfolge der Arbeit muß aus der zufälligen Willkür in sinngemäße Aufeinanderfolge geführt werden. Wenn auch das hauswirtschaftliche Arbeitsprogramm, der Tages- wie der Wochenarbeitsplan, sich häufig nicht ohne Zwischenfälle durchführen lassen wird (plötzlicher Besuch, Krankheit usw.), so wird das gute Disponieren doch immerhin einen großen Vorteil vor dem planlosen Draufloswirtschaften haben und mindestens die Zeit des Nachdenkens über die nächste Arbeit zwischen zwei Beschäftigungen ersparen. In diesen Zusammenhang gehört auch die Einrichtung des „häuslichen Büros", das, womöglich in der Form der Kartei, Nachweise über Haushaltsinventar, Rezepte, Speisevorräte, Geburtstage, Adressen, Quittungen usw. enthalten soll und zusammen mit dem Notizblock manch ärgerliches und zeitraubendes Nachdenken erspart. Zur planmäßigen Haushaltführung ist endlich auch eine zweckmäßige häusliche Buchführung notwendig. Dazu bedarf es: 1. täglicher Abrechnung, d. h. täglichen Vergleichens der Ausgaben mit dem Geldbestand, 2. monatlicher Übersichten der Ausgaben nach Art, Preis und Menge. Auf diese Weise wird erreicht, daß der Verbleib jedes Pfennigs kontrolliert werden kann, daß jede Mehrausgabe für irgendeinen Posten sofort warnend ins Auge fällt und endlich jederzeit ein Voranschlag für den Haushaltplan entworfen werden kann.

Ist die Rationalisierung des Arbeitsprozesses auch hauptsächlich Aufgabe der Hausfrau, die das Arbeitsverfahren auf die Verhältnisse ihres Haushalts abstimmen muß, so können Fabrikant und Kaufmann ihr die Durchführung sehr erleichtern durch Bereitstellung zweckmäßiger Arbeitsgeräte. Ständig wächst die Herstellung arbeitsparender Geräte. Der Vorteil mancher dieser Hilfsmittel ist oft geradezu erstaunlich. So verrichtet z. B. die Zerkleinerungsmaschine, der sog. „Wolf", eine Arbeit in einer Minute, zu der man mit dem Hackmesser 15—20 Minuten braucht. Oder das rostfreie Stahlmesser erspart beim Reinigen jede Putzarbeit, bietet trotzdem stets ein erfreuliches Aussehen und bewahrt, da es Säuren gegenüber unempfindlich ist, auch die Hände der gemüseputzenden Hausfrau vor dunklerer Färbung. Auch hier freilich darf es sich nicht um ein wahlloses Anschaffen handeln, sondern genau muß geprüft werden, ob sich das darin angelegte Geld auch wirklich bezahlt machen wird, ob die Handhabung des Apparats einfach genug ist, so daß sie gern erfolgt, und das nachfolgende Reinigen nicht mehr Zeit erfordert als die durch den Apparat gesparte Zeit beträgt.

Noch freilich ist die Systemlosigkeit der auf den Markt geworfenen Waren groß, und das Unbrauchbare überwiegt. Die klassischen Ausführungen von Dr. Marie Elisabeth Lüders (M. d. R.) in ihrem Aufsatz „Kochtopf und Politik" (Vossische Zeitung, 19. Februar 1926) seien hier zitiert: „Zum Beweise einige praktische Beispiele aus dem täglichen Leben, die klein erscheinen mögen, sich aber in tausend anderen Fällen vervielfältigen und in der Summe vergeudeten Materials, Geldes, Zeit- und Kraftaufwandes für Produktion und Verbrauch von größter wirtschaftlicher Bedeutung sind: Hunderttausende von kleinen Aluminiumkasserollen werden verfertigt, deren Gefäß so leicht und deren Stiel so lang und schwer ist, daß sie, weniger als zur Hälfte gefüllt, auf dem Herd umfallen. — Leinen- und Baumwollband mit eingewebten Knopflöchern wird kilometerweise hergestellt für Kopfkissen und Plumeau; die Knopflöcher sind aber so klein, daß nicht einmal ein doppelseitiger Garnknopf normaler Größe hindurchgeht. Man pflegt aber an Bettwäsche keine winzigen Hemdenknöpfe zu nähen. — Bettstellen für Kinder und Erwachsene werden in Dutzenden von Modellen zum Kauf angeboten; von mehr als zwanzig, die ich ausmaß, hatten nicht zwei die gleichen lichten Maße. Mit der Verwendbarkeit von Gardinenkästen und -stangen geht es einem bei dem Abweichen der Fensterbreiten oft ebenso wie bei der von Matrazen, Keilkissen und Laken . . ."

Nicht anders ist es bei der Beschaffung der so wichtigen Ersatzteile. Wie viele Weckgläser sind unbrauchbar, weil man den zerbrochenen Deckel nicht nachbekommt, in wieviel Geschäfte muß man laufen, ehe ein passender Gummiring für den zerplatzten gefunden ist!

Die Hausfrauen selbst waren es, die auf diesem Gebiete Initiative ergriffen. Wie die Rationalisierung überhaupt, so ging auch das Studium der hauswirtschaftlichen Probleme von Amerika aus. Christine Frederick[1]) ist die erste Hausfrau gewesen, die die bisher nur in der Fabrik, der Werkstatt oder im Büro eingeführten Grundsätze der wissenschaftlichen Betriebsführung genial auf den Haushalt übertrug und ihre praktischen Versuche in Einklang mit den theoretischen Bestrebungen an Universitäten, Hoch- und Haushaltungsschulen durchführte. Jetzt bestehen in den Vereinigten Staaten von Amerika 8 Hochschulen, die Unterricht in Hauswirtschaft auf wissenschaftlicher Grundlage in einjährigem Lehrgang erteilen und weitere 21 Hochschulen, in denen Hauswirtschaft und verwandte Gebiete von den Anfängen an in 4jähriger Ausbildung gelehrt werden. Führend ist das Simons College in Boston. Das 4jährige Studium führt zu dem Rang „Bachelor of science". Vielfach haben sich Tageszeitungen (so der New York Herald Tribune) Versuchsinstitute für Erzeugnisse der Lebensmittel- und Haushaltindustrie angegliedert, die freilich sehr leicht in Industriereklame-Institute ausarten können. 1924 ist eine Zentrale, das „Institut für ökonomische Hauswirtschaft", begründet und an das Ackerbauministerium der Vereinigten Staaten von Amerika angegliedert worden, mit der Aufgabe, eingehend alle hauswirtschaftlichen Probleme zu studieren, insbesondere auch den Geldwert der Hausfrauenarbeit einwandfrei zu errechnen. Die Bearbeitung der Fragen wird durch wissenschaftlich gebildete Frauen vorgenommen, außerdem haben die bedeutendsten Frauenvereinigungen von Nordamerika ins Institut Vertreterinnen entsandt.

Genau so besteht in London eine Zentrale „The Good Housekeeping Institute", das, technisch vollkommen ausgerüstet, alle Arbeitsmittel und Materialien, die zur Haushaltführung nötig sind, untersucht. Frankreich hat schon 1922 ein „Institut d'Organisation Ménagère" mit Sitz in Nancy und einer Kommission in Paris gebildet. Es besteht aus einer Abteilung, die technische Studien auf dem Gebiet der Hauswirtschaft treibt, einer anderen aus kapitalkräftigen Industriellen, die Hausgeräte nach diesen Vorschlägen fabrizieren, einer dritten, den Verkaufsgesellschaften, die diese Geräte verkaufen. Zuletzt hat 1926 auch Österreich eine technische Versuchs- und Forschungsstätte erhalten, die „Österreichische Gesellschaft für Technik im Haushalt", die sich „mit der wissenschaftlichen und praktischen Erprobung der hauswirtschaftlichen Arbeitsbehelfe und der einschlägigen Hilfsstoffe, ferner mit dem Arbeitsverfahren und der technischen Einrichtungen des Haushalts" befaßt. Auch ihr steht ein Fachbeirat aus Vertretern der Wissenschaft und Praxis, aus Sachverständigen des Gewerbes der Industrie und des Handels zur Seite.

In Deutschland ist es bisher noch nicht gelungen, eine Zentralstelle für hauswirtschaftliche Probleme zu schaffen. Nebeneinander bestehen die verschiedensten Einrichtungen. Am längsten bekannt ist die Versuchsstätte des Königsberger Hausfrauenvereins, die zugleich damit eine Art Haushaltungsmuseum, eine Dauerausstellung „Haushalt und Technik" verbindet und auch von den Behörden unterstützt wird. 1925 wurde dann, als Institut des Reichsverbands Deutscher Hausfrauenvereine, die „Praktisch-Wissenschaftliche Versuchsstelle für Hauswirtschaft" in Leipzig ins Leben gerufen. Von der Stadt Leipzig und dem Sächsischen Staat finanziell unterstützt, unter der Mitarbeit der chemischen Untersuchungsanstalt der Stadt, der staatlichen höheren Maschinenbauanstalt, der Stadtwerke für Gas und Elektrizität, des chemisch-physiologischen Instituts der Universität, in Verbindung mit der Textilprüfstelle in Leipzig, dem deutschen Textil-Forschungsinstitut in Dresden, dem Verband Deutscher Elektrotechniker in Berlin und dem Normenausschuß der deutschen Industrie in Berlin, unter Leitung einer staatlich geprüften Gewerbelehrerin stehend, ist die Aufgabe der Versuchsstelle, hauswirtschaftliche Gegenstände auf ihre Zweckmäßigkeit und Preiswürdigkeit zu untersuchen. Um ein in jeder Beziehung günstiges Prüfungsergebnis den Hausfrauen kenntlich zu machen, werden die für gut befundenen Waren mit einem Stempel versehen, einem „R. D. H." im Sonnenzeichen des Reichsverbandes. Den Fabrikanten wird zur Bedingung gemacht, das geprüfte Fabrikat — im Falle der Stempelung — der Versuchsstelle, zum Zweck eines späteren Vergleichs, zu überlassen. Die Gültigkeitsdauer des Stempels, der die Jahreszahl trägt, beträgt 3 Jahre. Für seine Verleihung ist eine feste Gebühr zu zahlen, so daß jeder Zweifel an der Objektivität der Versuchsstelle völlig ausgeschlossen ist. Vom 1. Januar 1925 bis 1. April 1926 wurden 250 Prüfungsanträge gestellt, wovon 87 gestempelt, 163 abgelehnt wurden. Also nur ein Drittel der geprüften Gegenstände entsprach den gestellten Anforderungen.

Ähnlich ist, auf Antrag des Reichsverbands landwirtschaftlicher Hausfrauenvereine, bei der Deutschen Landwirtschaftlichen Gesellschaft ein „Sonderausschuß zur Prüfung landwirtschaftlicher Maschinen und Geräte" geschaffen worden, der über einen großen Apparat und entsprechende finanzielle Hilfsmittel verfügt und die Gegenstände untersucht, die der Reichsverband landwirtschaftlicher Hausfrauenvereine ihm zur Prüfung übergibt.

Doch nicht genug! Auch das Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit hat

[1]) „The New Housekeeping" übersetzt von Irene Witte. Berlin 1921.

einen Fachausschuß für Hauswirtschaft errichtet, mit der Aufgabe, die Fragen der Rationalisierung beschleunigt einer Lösung entgegenzuführen. Vorher aber hatten schon zwei Unterausschüsse landwirtschaftliche Teilgebiete in Angriff genommen, der „Normenausschuß" der die Ausmaße von Einzelteilen festlegt, und der „Reichsausschuß für Lieferbedingungen, der Qualitätsnormen aufstellt.

Endlich hat im Jahr 1926 die „Akademie für soziale und pädagogische Frauenarbeit" in Berlin sich eine neue Abteilung „Zentralstelle für Hauswirtschaftswissenschaft", angegliedert, die die Hauswirtschaft zu einer akademischen Wissenschaft erheben und ihre Forschung vor allem auf Wohnungswesen, Ernährung, Warenkunde und besonders Arbeitslehre erstrecken will. Übrigens hat 1924 bereits die Universität Jena — und seitdem regelmäßig — im Rahmen ihrer Ferienkurse eine Abteilung für Hauswirtschaft geschaffen, in der Universitätsprofessoren Vorlesungen über Chemie des Haushalts, Physiologie des Stoffwechsels, Bakteriologie, Ernährungswissenschaft, Wärmelehre usw. halten.

Die zahlreichen Organisationen in Deutschland, die alle für Rationalisierung der Hauswirtschaft eintreten, werden ihre schwierigste Aufgabe freilich nicht in den Problemen der wissenschaftlichen Forschung, sondern in der Überwindung des Konservativismus im Haushalt selbst finden. Die Hausfrauen sträuben sich noch häufig, sich von den Rationalisierungsbestrebungen der Wirtschaft mitreißen zu lassen, aus der dunklen Angst, zugunsten eines Schlagwortes vielleicht unersetzliche Lebenswerte aufzugeben. Sie weigern sich, ihr Haus „mechanisieren" zu lassen, der Zeitkrankheit des „Amerikanismus" zu verfallen und, an Stelle freudvollen Versenkens in jegliche Kleinarbeit, einen „öden Schematismus" großzuziehen.

Solche Einwände verkennen, daß Rationalisierung nichts anderes bedeutet als geistige Durchdringung der Hausarbeit, daß ständiges Neudenken und Neusuchen der besten Arbeitsverfahren eine innere Beweglichkeit und Aktivität verlangt, wie sie beglückend Voraussetzung jeder schöpferischen Arbeit ist. Je leichter dann die Technik des Haushaltens zu bewältigen ist, je einfacher das äußere Hantieren, desto mehr bleibt Raum für das Erfüllen des Heims mit Seele, mit inneren Werten. Der Ballast der Hausarbeit, das Materielle, das so oft den Geist des Hauses ganz erstickt, verliert sein bedrückendes Gewicht, und aus dem Hause blüht die Häuslichkeit empor! Alle Gegentendenzen werden den Siegeszug der neuen Haushaltsbetriebslehre nicht aufhalten können!

Die englische Presse in amerikanischer Beleuchtung.

Von H. Krenkel, Stuttgart.

Plaudereien, wie sie in der deutschen Presse gelegentlich über die englische zu finden sind, beginnen gewöhnlich mit einem Hinweis auf die beispiellose Ausdehnung des Zeitungslesens in England und legen im Anschluß daran dar, welch großen Einfluß die Presse unter Umständen ausüben muß. Das Bild, wie es gezeichnet wird — namentlich von den Morgenstunden, in denen man die den Geschäftsvierteln Londons und der anderen großen Städte entgegenkommenden Züge mit einem zeitungslesenden Publikum angefüllt sieht, von dem erster Klasse reisenden City-Herrn, der sich in die „Times" vertieft bis zum jungen Clerk, der sich an der „Daily Mail", und zur Verkäuferin, die sich am „Daily Mirror" erbaut, dieses Bild ist heute gewiß nicht minder getreu als je zuvor.

Im Rahmen dieses Aufsatzes ist es natürlich nicht möglich, eine umfassende Geschichte des englischen Zeitungswesens zu geben und auch nicht beabsichtigt. Es soll vielmehr ein allgemeiner Überblick über die hauptsächlich gelesenen Zeitungen gegeben werden.

Die Presse spielt in jedem Lande je nach dem Kulturstande eine größere oder kleinere Rolle und wenn wir uns im folgenden mit der englischen Presse beschäftigen wollen, können wir uns von keinem besseren führen lassen, als von einem Pressemann selbst. Ein bekannter amerikanischer Journalist, Frank Plachy mit Namen, hat in diesem Frühjahr eine Studienreise nach England unternommen, um die wirtschaftlichen Verhältnisse dieses Landes genauer kennenzulernen. Die Ergebnisse seiner Reise hat Plachy in einem interessanten Buche zusammengefaßt, das den Titel trägt „Englands wirtschaftliches Darniederliegen". Hierin hat Plachy u. a. auch seine Ansichten über die englische Presse niedergelegt, und wir wollen im folgenden seine Ausführungen etwas näher betrachten.

Mit Ausnahme der Londoner „Times" und des „Manchester Guardian" gibt es kaum eine wichtige Tageszeitung in England, die nur zu dem Zwecke herausgegeben wird, um ihren Lesern ohne Voreingenommenheit, Färbung oder Propaganda irgendwelcher Art die Neuigkeiten zu unterbreiten. Neben den genannten Tageszeitungen gibt es keine großen Zeitungen, wie sie in Amerika bekannt sind. Fast sämtliche Zeitungen dienen dem politischen, sozialen oder finanziellen Ehrgeiz irgendeiner Person oder Gruppe oder sonst irgendeinem Parteizwecke.

Die „Times" ist mehr als eine Zeitung. Sie ist eine der größten englischen Institutionen. Sie will, und ist es in der Tat, ein Bild des britischen Imperiums sein. Erst in zweiter Linie will sie Spiegelbild der Welt sein. Ein Mann, der nur die „Times" liest und auf alle anderen Zeitungen ver-

zichtet, kann als wohlunterrichtet und gut belesen bezeichnet werden. Die „Times" hat sich im vergangenen Jahrhundert mehrfach umgestellt, sie scheint aber jetzt im sicheren Hafen gelandet zu sein, in dem ihre Zukunft, ihre Unabhängigkeit und ihre Nützlichkeit gewährleistet bleibt. Nach dem Tode von Lord Northcliffe wurde die „Times" von Major J. J. Astor gekauft. Wenn Astor stirbt, wird die Zeitung von einem Kollegium geleitet werden, dessen Zusammensetzung eine Wertminderung ausschließt.

Die „Times" und die „Morning Post" zeichnen sich dadurch aus, daß sie die bestgedruckten englischen Zeitschriften sind. Nur wenige amerikanische Zeitungen sind typographisch so gut, wie die beiden genannten. Beide Zeitungen drucken die Neuigkeiten auf den Innenseiten und verwenden die Vorder- und Rückseiten für Anzeigen. In politischer Hinsicht ist die „Times" eine vollständig unabhängige Zeitung. Sie unterstützt die Regierung, wenn sie mit deren Maßnahmen einverstanden ist, zögert aber niemals, die Regierung anzugreifen, wenn ihre Herausgeber, die allein für die politische Einstellung maßgeblich sind, dies für notwendig halten.

Es ist ein Vergnügen, die „Morning Post" zu lesen, weil man so Vieles in dieser Zeitung findet, mit dem man nicht übereinstimmt. Die „Morning Post" ist das Organ des äußersten rechten Flügels der Junker. Sie ist noch konservativer als die Konservativen, sie ist anti-amerikanisch, anti-irisch, anti-jüdisch, anti-deutsch und findet selten etwas in dieser sündigen Welt, mit dem sie aus vollem Herzen einiggehen könnte. Aber sie hat den einen Vorzug, daß sie in ihrer Haltung konsequent ist. Die „Morning Post" gehört dem Herzog von Northumberland, einem der reichsten Leute Englands. Sein gesamter Besitz besteht in Land und Kohlenbergwerken. Da diese beiden aber in der letzten Zeit viel mit Schwierigkeiten zu kämpfen hatten, ist die Laune des Herzogs gegenwärtig nicht immer die rosigste. Der Herzog ist gerade so wie William Randolph Hearst ein nicht zu unterschätzender Gegner, und wenn der Herzog seine Feder eintaucht, dann werden Hiebe nach allen Seiten ausgeteilt.

Es gibt nichts, was der „Morning Post" wichtiger wäre, als Nachrichten über die königliche Familie. Alles andere kommt erst in zweiter Linie. Die „Morning Post" ist das Organ der feudalsten Clique der Adeligen. Wie viele andere englische Zeitungen bringt die „Morning Post" auf der Leitartikelseite eine Zusammenfassung aller neuesten Nachrichten und gibt in kurzen Worten einen Überblick über die wichtigsten Aufsätze der vorliegenden Ausgabe. Diese Zusammenfassung hat gewöhnlich den folgenden Wortlaut:

„Der Prinz von Wales muß das Zimmer hüten, da er gestern beim Jagen vom Pferde gefallen ist. Es sind viele teilnehmende Anfragen eingelaufen. Ein ärztlicher Befund ist noch nicht ausgegeben worden und man hofft, daß Se. Kgl. Hoheit imstande sein wird, seinen normalen Verpflichtungen morgen wieder nachkommen zu können."

„Ein Erdbeben hat gestern einen großen Teil Japans zerstört. Es hat ganz Yokohama und einen großen Teil Tokios dem Erdboden gleichgemacht. Die Zahl der Toten läßt sich noch nicht abschätzen, aber man glaubt, daß es viele Tausende sind."

Diese Art der Berichterstattung im Jahre 1926 wird zweifellos manchem Käufer der „Morning Post" zusagen, aber die niedrige Auflage ist ein sicheres Anzeichen dafür, daß der normale, klarsehende Durchschnittsengländer eine solche Nachrichtenvermittlung nicht will.

Man glaubt allgemein in Zeitungskreisen, daß die „Morning Post" der konsequenteste Geldverlierer unter den englischen Zeitungen ist. Man erzählt sich, daß der Herzog die „Morning Post" aufgeben möchte, aber nicht den Mut dazu finde. Die Politik der „Morning Post" ist so aggressiv, daß sie von den Leuten nicht genügend unterstützt wird, deren Angelegenheiten sie so rücksichtslos vertritt. Sollte die „Morning Post" aus wirtschaftlichen Gründen ihr Erscheinen einstellen müssen, so würde dies einen großen Verlust bedeuten, da keine andere Zeitung in England redaktionell so hervorragend geleitet und keine Zeitung, auch nicht die „Times", in so vortrefflichem Englisch geschrieben ist. Die Schwierigkeiten der „Morning Post" sind darin begründet, daß jeder Engländer, ob Lord oder Bettler, soviel Gerechtigkeitssinn in sich hat, daß er die Handlungsweise dieser Zeitung ablehnt. Wenn man dem Herzog von Northumberland einen guten Rat geben dürfte, so würde er vorteilhafterweise einen erstklassigen amerikanischen Redakteur engagieren, ihm freie Hand lassen, die scharfe Politik zu mäßigen, und die „Morning Post" in eine Nachtmittagszeitung verwandeln. Die Nachmittagszeitungen Londons sind so schwach, daß von 5 Londonern nur einer eine Nachmittagszeitung kauft, aber die „Morning Post" würde zweifellos einen fabelhaften Erfolg als Nachmittagszeitung aufzuweisen haben.

Diejenige Zeitung, die neben der „Times", die in ihrer Art konkurrenzlos dasteht, als Schrittmacher für die übrigen Zeitungen betrachtet werden kann, ist der „Daily Express". Er ist eine der wenigen englischen Zeitungen, die, wie die amerikanischen, die wichtigen Neuigkeiten auf der Vorderseite und die Leitartikel in der Mitte bringt, während die Rückseite Bilder enthält. Die Zeitung gehört einem Canadier und wird von einem Amerikaner redigiert. Der „Daily Express" ist durch und durch englisch eingestellt und möchte das englische Imperium für alle, die darin leben, in jeder Weise fördern. In seinem Enthusiasmus schießt die Zeitung oft übers Ziel, jedoch sind diese Mißgriffe verständlich und verzeihlich.

Eine wichtige Zeitung ist ferner der „Daily Telegraph", der in dem allgemeinen Stil der „Times" erscheint. Der „Daily Telegraph" gehört dem Lord Burnham, der aus einer Zeitungsfamilie stammt, als Zeitungsbesitzer aber keine poli-

tischen Ziele verfolgt. Während nur wenige englische Zeitungen von dem Vorhandensein der Vereinigten Staaten in der Welt, wenigstens was den Nachrichtendienst anlangt, etwas wissen wollen, bringt der „Daily Telegraph" fast jeden Tag eine volle Spalte seiner New Yorker und Washingtoner Korrespondenten. Die Nachrichten zeichnen sich durch Genauigkeit, Sachlichkeit und Höflichkeit aus, drei Eigenschaften, die die Spalten des „Daily Telegraph" charakterisieren. Hervorragend sind die diplomatischen Nachrichten.

Der „Manchester Guardian" erscheint zwar nicht in London, hat aber dort eine große und wohlverdiente Verbreitung. Als Zeitung, die für die höchsten Ideale auf jedem menschlichen Tätigkeitsfelde einsteht, ist der „Manchester Guardian" unübertroffen. Er gehört ausschließlich seinem Herausgeber, der es verstanden hat, 50 Jahre lang diesen hohen Stand der Zeitung aufrechtzuerhalten. Vielfach ist der „Manchester Guardian" den herrschenden englischen Ansichten entgegengetreten. Den Höhepunkt seiner Unpopularität erreichte er während des Burenkrieges, als er der Politik der Regierung Widerstand leistete. Der „Manchester Guardian" ist die Bibel des Textilhandels, des wichtigsten Industriezweiges Englands.

Während des Burenkrieges, so erzählt man sich, rissen viele konservative Leser des „Manchester Guardian", die die Zeitung wegen ihrer Geschäftsnachrichten lesen mußten, ostentativ die Leitartikelseite heraus und warfen sie in den Rinnstein, sowie sie ihre Zeitung gekauft hatten. Der „Manchester Guardian" ist ein untrüglicher Führer und Berichterstatter der Denkungsweise der besten Geister in England. Die Zeitung ist nicht sehr gut gedruckt und man weiß nicht, ob sie finanziell gut oder schlecht steht.

Neben den genannten großen Zeitungen sollen nun noch einige weitere kurz charakterisiert werden. Die „Westminister Gazette" gehört einer Gruppe von Liberalen. In der Redaktion sitzen fähige Leute. Da aber die liberale Partei oft selbst nicht weiß, welchen Standpunkt sie einzunehmen hat, und da Lloyd George, der Führer der Liberalen, genau der gleiche wechselhafte, ungewisse Opportunist ist, der er bereits als Regierungsmann war, muß die Zeitung einen chamäleonartigen Charakter aufweisen. Die Verbreitung ist schwach und der Einfluß, den sie einmal gehabt hat, ist verschwunden.

Das Organ der Arbeiterpartei ist der „Daily Herald". Er ist eine kleine Zeitung und wird von der Klasse, für die er schreibt, nur schwach unterstützt. Augenscheinlich muß er hart um seine Existenz ringen. Er schwankt dauernd hin und her, ob er den Bolschewisten unter Führung von A. J. Cook, dem Gewerkschaftssekretär der Bergleute, oder der verhältnismäßig sicheren und gesunden Politik der klarsehenden Führer, wie z. B. dem früheren Premierminister Mac Donald und J. H. Thomas, folgen soll. (Schluß folgt.)

Bücherbesprechungen.

Bastian, E., *Kaufleute im Briefverkehr unserer Zeit.* Geschäftsgrundsätze, Geschäftspolitik und neuzeitliche Geschäftsvorfälle in der Korrespondenz. 5. neubearbeitete Auflage von „Schwierigkeiten der Geschäftskorrespondenz". Stuttgart 1926, Muthsche Verlagsbuchhandlung. 8°. 99 S.

Die vorliegende Schrift von Bastian will dem Leser nicht Vorschriften über den kaufmännischen Briefstil aufdrängen. Sie gibt mit der gebotenen Zurückhaltung nur Winke und Hinweise, stellt auch verschiedene Schattierungen der kaufmännischen Korrespondenz zur Auswahl bereit. Die Darstellung ist, wie wir es bei den Arbeiten von Bastian gewöhnt sind, lebendig; und aus den Briefen und Erläuterungen wird der Leser eine Menge positives Wissen sich verschaffen können.

H. Offingers Technologisches Taschenwörterbuch in 3 Sprachen. Erste Abt.: Deutsch-Englisch-Spanisch. 1. Band. 9. veränderte und verbesserte Auflage, bearbeitet von Ingenieur H. Krenkel. Stuttgart 1926, C. E. Poeschel Verlag. Kl.-8°. 324 S.

Das bekannte Technologische Wörterbuch von H. Offinger hat eine Umgruppierung erfahren: Die 1. Abt. enthält nunmehr die Fachausdrücke in deutscher, englischer und spanischer Sprache, die 2. Abt. die in deutscher, französischer und italienischer Sprache. Das von der J. B. Metzlerschen Verlagsbuchhandlung an den C. E. Poeschel Verlag übergegangene Werk wird nach wie vor einen bevorzugten Platz in der Fachbibliothek des Ingenieurs und technischen Korrespondenten einnehmen.

Schauenburgs Pultkalender. Tägliches Vormerkbuch für 1927. Lahr i. B. 1926, Verlag Moritz Schauenburg.

Dem Kalendarium, das für jeden Tag Raum zum Eintragen von Notizen enthält, ist ein Anhang beigefügt, der auf 64 Seiten Auszüge aus verschiedenen Gesetzen und für den Kaufmann und Gewerbetreibenden wichtige Mitteilungen enthält.

Stern, Robert, *Neueste Errungenschaften moderner Bürotechnik.* Wien-Leipzig 1926, Becksche Universitäts-Buchhandlung. 8°. 64 S. und eine Anzahl Formulare.

Eine Menge Material ist zusammengestellt, und zahlreiche Buchführungsmethoden und Verfahren sind, lose aneinandergereiht, beschrieben. Wer sich mit den Fragen moderner Bürotechnik bisher noch nicht beschäftigt hat, wird durch das mit vielen Illustrationen versehene Büchlein mancherlei Anregung erhalten.

Beiträge zur Geschichte der Technik und Industrie. Jahrbuch des Vereins Deutscher Ingenieure, herausgegeben von Conrad Matschoß. 15. Band. Berlin 1925, Vidi-Verlag. Gr.-8°. 306 S. 146 Textabbildungen und 20 Bildnisse.

Aus dem reichen Inhalt des Jahrbuches, das anläßlich der rheinischen Jahrtausendfeier Zeugnis ablegen sollte von der Technik und Industrie des rheinischen Landes, heben wir folgende Aufsätze, die Interesse in weiteren Kreisen beanspruchen, besonders hervor: Wentzcke, Tausend Jahre Rheinland im Reich. — Däbritz, Entstehung und Aufbau des rheinisch-westfälischen Industriebezirks. — Peltzer, Geschichte der Aachen-Stolberger Messingindustrie. — Lauer, Die Glasindustrie im Saargebiet. — Claasen, Die rheinische Zuckerindustrie und ihre geschichtliche Entwicklung. — Schröter, Die Entwicklung der Spiegelglasindustrie im Rheinland. — Hendrichs, Die Lage der Solinger Schwertindustrie vor tausend Jahren. — Geisler, Beiträge zur rheinischen Industriegeschichte.

Diese und andere wertvolle Aufsätze geben ein Bild von der Vielseitigkeit der technischen Industrie des Rheinlandes.

Brewitz, Walther, *English Commercial Letters and Commercial Practice.* Hannover 1925, Hahnsche Buchhandlung. 8°. 176 S.

Der Verfasser hat in den einzelnen Kapiteln zunächst eine Erklärung der englischen kaufmännischen Praxis gegeben, so daß der Lernende in der Lage ist, die in der englischen Korrespondenz vorkommenden Ausdrücke und Begriffe auch ihrem Inhalte und ihrer Anwendung nach zu verstehen. Die Übungsbriefe entstammen — und das ist ein großer Vorzug — der Praxis.

Ford, Henry, *Mein Leben und mein Werk.* Übersetzung von Curt und Marguerite Thesing. Volksausgabe. Leipzig 1926, Paul List Verlag. 8°. 160 S.

Von Fords Memoiren ist nunmehr auch eine billige Volksausgabe erschienen. Das ist erfreulich! Dadurch wird eine immer weitere Verbreitung des Buches in Deutschland ermöglicht, was sehr wünschenswert ist, denn Henry Ford hat — man mag sich zu seinen Ausführungen im einzelnen stellen, wie man will — viel zu sagen, was der Beachtung wert ist.

Tregoe, Whyte und Schirmer, *Mahnbriefe, die Geld bringen.* Stuttgart 1926, Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Forkel & Co. 8°. 336 S.

Die vorliegende, von Dr. Alfred Schirmer bearbeitete deutsche Ausgabe des Buches von Tregoe-Whyte ist keine wörtliche Übersetzung. Der Bearbeiter war vielmehr mit Erfolg bemüht, die amerikanischen Mahnbriefe nach Stil und Sachzusammenhang zu guten deutschen Briefen umzugestalten. Was an den amerikanischen Briefen beachtlich und nachahmenswert erschien, besonders die feine Einfühlung in die Psychologie des Schuldners und die große Offenheit, mit der der Käufer Aufklärung über sein eigenes Geschäftsgebaren und seine Kreditwürdigkeit gibt, ist in der Übersetzung stehen geblieben und oft durch Anmerkungen verdeutlicht worden. Das Sachregister hätte praktischer und ausführlicher angelegt sein können.

Aus den 220 beachtenswerten Mahnbriefen geben wir folgende Proben:

An die Firma XY in Z.

In der Kürze
Liegt die Würze!

Da wir das vorstehende Wort für richtig halten und wissen, daß sie vielbeschäftigte Leute sind, die kaum Zeit haben, lange Briefe zu lesen,

wollen
wir
sofort
zur
Sache
kommen:

— — — — — — — — — — — — — — — — — —

Wie wär's, wenn Sie noch heute einen Scheck schickten an

Ihre geduldig ergebenen
Gläubiger & Co.

Und ein anderer Brief:

20. Juni 192..

Sehr geehrter Herr!

Sie haben wahrscheinlich einen Notizkalender auf Ihrem Schreibtisch stehen; die meisten Kaufleute haben ja einen.

Wenn es so ist, dann notieren Sie, bitte, unter dem 28. Juni zu Ihrer Beachtung:

„Heute an Gläubiger & Co. überwiesen. Rechnung überfällig. Ware war richtig, Behandlung anständig. Also, ich muß nun handeln!"

Glauben Sie ja nicht, wir spielten uns als Ihren Geschäftsberater auf, ganz und gar nicht! Wir empfehlen Ihnen nur die kleine Notiz, damit Sie die Überweisung, der wir entgegensehen, auch sicher absenden.

Wir haben Sie sicher angemessen behandelt und wissen, Sie möchten uns die gleiche Behandlung angedeihen lassen.

Was meinen Sie zu unserer Anregung?

Mit freundlichem Gruß
Gläubiger & Co.

Solche originelle Mahnbriefe werden, wenn alle herkömmlichen Methoden versagt haben, oft die beabsichtigte Wirkung haben, aber, wer solche Briefe schreiben will, darf nicht schematisch verfahren. Das wird in dem interessanten Buch, das mancherlei Anregungen gibt und vieles Beachtenswertes für den Kaufmann enthält, mit Recht betont.

Schneider, A., *Führer durch die Börse zu Berlin.* Berlin 1926. Verlag von H. S. Hermann & Co. 8°. 70 S.

A. Schneider, der Direktor der Berliner Börsenverwaltung, gibt in kurzen Umrissen ein Bild der Berliner Börse. Er zeigt den Entwicklungsgang von dem winkligen, engen Packhof der „Niederlage" bis zum imposanten Prachtbau der Berliner Börse und schildert die historische Entwicklung von den beiden Gilden bis zur Korporation der Kaufmannschaft und der Industrie- und Handelskammer.

Das Büchlein unterrichtet über die Organisation der Berliner Börse, sowie über die Börseneinrichtungen. Der Anhang enthält einen Grundriß des Börsengebäudes, sowie Lagepläne der Börsensäle. Wohlgelungene Abbildungen ergänzen den Text dieser geschmackvoll ausgestatteten Schrift.

Wir entnehmen der Schrift die folgenden interessanten Ziffern:

a) Börsenbesucher:

Jahr:	Selbständige Börsenbeamte:	Angestellte:
1. 1. 14	1874	1421
15. 2. 24	2466	3585
15. 1. 25	2565	3855
12. 1. 26	2520	2495

b) Börseneinrichtungen:

Jahr:	Sitzplätze:	Öffentliche Fernsprechstellen:	Vermietbare Fernsprechstellen:
1. 4. 14	712	126	22
1. 4. 24	1007	174	324
1. 4. 25	1015	159	341
1. 4. 26	1015	159	348

Raabe, Paul, *Geschichte der Produktenbörse zu Dresden.* Dresden 1926, Buchdruckerei F. Emil Boden G. m. b. H. 8°. 38 S.

Der Vorsitzende der Produktenbörse zu Dresden, Paul Raabe, hat aus Anlaß des 75jährigen Bestehens der Produktenbörse zu Dresden und der Einweihung der neuen Börsenräume einen geschichtlichen Überblick gegeben, der manches interessante Material bringt, wie z. B. die Bestimmungen aus der Marktordnung für den Getreidemarkt in Meißen vom April 1849.

Alphabetisches Verzeichnis der selbständigen Besucher der Berliner Börse 1926. Herausgegeben von der Industrie- und Handelskammer zu Berlin. 8° 306 S.

Der 1. Teil enthält ein alphabetisch geordnetes Namen-, der 2. Teil ein alphabetisch geordnetes Firmenverzeichnis.

Obst.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:
Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg.Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
Geh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof. Dr. WILLI PRION, Berlin; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln; Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 2 STUTTGART · FEBRUAR 1927 20. JAHRG.

Einige Kalkulationen beim Einkauf von Öl und Ölfrüchten und bei der Produktion von vegetabilischem Öl.

Von S. Berliner, Leipzig.

Das Öl wird aus den Ölfrüchten durch Pressen oder durch chemische Extraktion gewonnen. Es wird entweder als Speiseöl verwendet oder dient als Material für Pflanzenbutter, Seife usw. usw. Beim Pressen bleibt ein Kuchen zurück von runder oder eckiger Form, je nach der Art der verwandten Presse. Dieser Kuchen (Bohnenkuchen, Erdnußkuchen usw.) dient im wesentlichen als Futter- oder Düngemittel und bildet einen großen Handelsartikel. Der bei der Extraktion verbleibende klumpige Rückstand dient den gleichen Zwecken wie der Kuchen, tritt aber als Handelsartikel mehr zurück. Er wird von den großen Fabriken direkt vertrieben.

Die folgenden Betrachtungen mögen sich an die Verhältnisse im Handel mit Erdnüssen, Erdnußöl und Erdnußkuchen in der Provinz Shantung anschließen[1]). Für die übrigen Ölfrüchte sind die Überlegungen fast die gleichen.

Im großen und ganzen hat die Bewegung der Preise für Nüsse, Öl und Kuchen die gleiche Tendenz. Steigt der Preis für Öl, so folgt in der Regel der für Nüsse, und in der Tat verfolgen die Kaufleute in Shantung mit großem Interesse die Notierungen für Öl in New York und London und die Preise in Japan und China, um für ihre Einkaufsdispositionen Anregungen zu bekommen. Dieses Nachfolgen der Nußpreise ist aber keine Notwendigkeit. Aus den Nüssen werden zwei Produkte gewonnen, Öl und Kuchen, deren Preisbildung in hohem Grade voneinander unabhängig ist. An sich hat der Bedarf an Futter- und Düngemitteln nichts mit dem Bedarf an Speiseöl, Pflanzenbutter und Seife zu tun. Die Märkte der beiden Produkte kommunizieren, sofern es sich nicht um allgemeine Preissteigerungen handelt, nur über das gemeinsame Rohprodukt, die Erdnuß. Es kann aber sehr wohl der Fall eintreten, das das Steigen des einen Produktes durch ein Fallen des anderen kompensiert wird und den Preis für Erdnüsse nicht beeinflußt. Dies gilt besonders von den kleinen Schwankungen, die aber für den Kaufmann von größerer Wichtigkeit sind als die sich über einen längeren Zeitraum hinziehenden großen Bewegungen. Der prozentuale Nutzen ist ein sehr kleiner, so daß schon kleine Preisschwankungen den Gewinn verschwinden lassen oder in einen Verlust umwandeln können.

Hinzu kommt noch die große Dehnbarkeit der Öl- resp. Kuchenindustrie. Die großen Ölmühlen, die mit Kulis arbeiten, müssen durch den Preis für Öl und Kuchen mindestens den Preis für Nüsse, für Arbeitslöhne, Hilfsmaterialien und Kohlen decken. Auf die Dauer müssen sie auch die Beamtengehälter, stehende Unkosten, Abschreibungen und einen Gewinn herauswirtschaften können. Die Fabrikbetriebe stehen aber in Konkurrenz mit einer unendlichen Zahl kleiner Heimbetriebe, die schon zufrieden sind, wenn sie eine ganz kleine Differenz zwischen dem Preis für Nüsse und dem Erlös für Öl und Kuchen herauswirtschaften können. Diese Be-

[1]) Eine ausführliche Darstellung des Erdnußhandels ist in den vom Verfasser herausgegebenen „Weltwirtschaftlichen Abhandlungen", C. E. Poeschel Verlag, erschienen.

triebe können außerdem die Marktlage gar nicht so genau übersehen und arbeiten eventuell sogar mit Verlust. Die Folge davon ist, daß die großen Mühlen durchaus unkontinuierlich arbeiten. Selbst gut geleitete Werke sind kaum mehr als 150 Tage im Jahr im Betrieb. In der übrigen Zeit ist es für sie vorteilhafter, Öl im Markte zu kaufen und es entweder im gleichen Zustande oder nach einer einfachen Raffination zu exportieren. Auch als Käufer für Kuchen treten sie im geeigneten Augenblick auf. Die Ölmühle hat also ständig die drei Preise für Erdnüsse, Öl und Kuchen zu vergleichen, und der nicht fabrizierende Kaufmann hat ihr zu folgen, wenn er richtig disponieren will.

Die Kalkulation muß zwei Preise als gegeben annehmen und untersuchen, ob bei einer gewissen Stellung des dritten Preises die Produktion lohnt. Als vierte Variable ist der Ölgehalt der Nüsse zu berücksichtigen. Die Produktionsunkosten treten in einem gegebenen Augenblick als Konstante auf.

Beispiel 1. Eine gewisse Sorte Kerne ergibt bei der Pressung 37 % Öl, 61 % Kuchen, 2% Materialverlust. Preis der Kerne $ 6.50 per Pcl, Preis der Kuchen $ 2.— per Pcl, Kosten der Herstellung $ 1.— per Pcl Kerne. Wie hoch stellt sich der Preis für 1 Pcl Öl?

Für 1 Pcl Öl braucht man

$$\frac{100}{37} = 2.70 \text{ Pcl Kerne.}$$

1 Pcl Kerne plus Kosten stellt sich auf

$$\$\ 6.50 + 1.— = \$\ 7.50.$$

Demnach stellt sich der Preis des für 1 Pcl Öl notwendigen Materials auf

$$\$\ 2.70 \times 7.50 = \$\ 20.25.$$

2.70 Pcl Kerne ergeben

$$2.70 \times 0.61 = 1.65 \text{ Pcl Kuchen}$$

à $ 2.— $ 3.30.

Demnach verbleibt für das Öl allein

$ 20.25
„ 3.30
$ 16.95 per Pcl.

Steht der Preis des Öls niedriger, so ist bei diesen Preisen für Kerne und Kuchen und bei der gegebenen Ergiebigkeit und den gegebenen Produktionsunkosten die Produktion nur mit Verlust möglich.

Resultate der Rechnungen für verschiedene Preise für Kerne und Kuchen sind in Tabelle I zusammengestellt (siehe nächste Spalte oben!).

Solche Tabellen müßte man für alle vorkommenden Ergiebigkeiten berechnen. Man kann aber mit Hilfe zweier kleinen Tabellen die Kalkulation auf eine einfache Subtraktion zurückführen. Für den Einkäufer hat das den Vorteil, daß er die nötigen Tabellen stets in seinem Notizbuch mit sich führen kann.

Beispiel 2.

a) Wie hoch stellen sich die Kerne, die für die Produktion von 1 Pcl Öl notwendig sind bei einer Ergiebigkeit von 42—30 % und einem Preise von $ 6.— bis $ 10.50 für 1 Pcl Kerne plus Produktionsunkosten ($ 1.—)?

Tabelle I.

Ergiebigkeit der Kerne: 37 % Öl, 61 % Kuchen.

Preis der Kerne per Pcl	Unkosten auf 1 Pcl Kerne	Kosten des für 1 Pcl Öl notwendigen Materials	Produktionskosten von 1 Pcl Öl bei einem Kuchenpreis von $								
			2.—	2.25	2.50	2.75	3.—	3.25	3.50	3.75	4.—
6.50	1.—	20.25	16.95	16.45	16.12	15.71	15.30	14.89	14.47	14.06	13.65
6.75	1.—	20.93	17.63	17.22	16.80	16.39	15.98	15.57	15.15	14.74	14.33
7.—	1.—	21.60	18.30	17.89	17.47	17.06	16.65	16.24	15.82	15.41	15.—
7.25	1.—	22.28	18.98	18.57	18.15	17.74	17.33	16.92	16.50	16.09	15.68
7.50	1.—	22.95	19.65	19.24	18.82	18.41	18.—	17.59	17.17	16.76	16.35
7.75	1.—	23.63	20.33	19.92	19.50	19.09	18.68	18.27	17.85	17.44	17.03
8.—	1.—	24.30	21.—	20.59	20.17	19.76	19.35	18.94	18.52	18.11	17.70
8.25	1.—	24.98	21.68	21.27	20.85	20.44	20.03	19.62	19.20	18.79	18.38
8.50	1.—	25.65	22.35	21.94	21.52	21.11	20.70	20.29	19.87	19.46	19.05
8.75	1.—	26.33	23.03	22.62	22.20	21.79	21.38	20.97	20.55	20.14	19.73
9.—	1.—	27.—	23.70	23.29	22.87	22.46	22.05	21.64	21.22	20.81	20.40
9.25	1.—	27.68	24.38	23.97	23.55	23.14	22.73	22.32	21.90	21.49	21.08
9.50	1.—	28.35	25.05	24.64	24.22	23.81	23.40	22.99	22.57	22.16	21.75
9.75	1.—	29.02	25.72	25.31	24.89	24.48	24.07	23.66	23.24	22.83	22.42
10.—	1.—	29.70	26.40	25.99	25.57	25.16	24.75	24.34	23.92	23.51	23.10
10.25	1.—	30.38	27.08	26.67	26.25	25.84	25.43	25.02	24.60	24.19	23.78
10.50	1.—	31.05	27.75	27.34	26.92	26.51	26.10	25.69	25.27	24.86	24.45
10.75	1.—	31.73	28.43	28.02	27.60	27.19	26.78	26.37	25.95	25.54	25.13
11.—	1.—	32.40	29.10	28.69	28.27	27.86	27.45	27.04	26.62	26.21	25.—

Z. B. Ergiebigkeit 40 %, Preis der Kerne $ 5.— + $ 1.— Produktionsunkosten, in Sa. $ 6.—.

Für 1 Pcl Öl braucht man 2.5 Pcl Kerne von der Ergiebigkeit 40 %. Diese stellen sich einschließlich der Kosten auf $ 15.—.

Tabelle II.

Kosten (in $) der für 100 Kattie Öl notwendigen Kerne bei einer Ergiebigkeit von

Preis für 1 Pcl Kerne	42 %	40 %	38 %	36 %	34 %	32 %	30 %
	238 Kattie	250 Kattie	263 Kattie	278 Kattie	294 Kattie	313 Kattie	333 Kattie
6.—	14.28	15.—	15.78	16.68	17.64	18.78	19.98
6.25	14.89	15.63	16.44	17.38	18.38	19.56	20.81
6.50	15.47	16.25	17.10	18.07	19.11	20.35	21.65
6.75	16.07	16.88	17.75	18.77	19.85	21.13	22.48
7.—	16.66	17.50	18.41	19.46	20.58	21.91	23.31
7.25	17.25	18.13	19.07	20.16	21.32	22.69	24.14
7.50	17.85	18.75	19.73	20.85	22.05	23.48	24.98
7.75	18.45	19.38	20.38	21.55	22.79	24.26	25.81
8.—	19.04	20.—	21.04	22.24	23.52	25.04	26,64
8.25	19.64	20.63	21.71	22.94	24.26	25.82	27.47
8.50	20.23	21.25	22.36	23.63	24.99	26.61	28.31
8.75	20.83	21.88	23.01	24.33	25.73	27.93	29.14
9.—	21.42	22.50	24.67	25.02	26.46	28.17	29.97
9.25	22.02	23.13	24.33	25.72	27.20	28.95	30.80
9.50	22.62	23.75	24.99	26.41	27.93	29.74	31.64
9.75	23.21	24.38	25.64	27.11	28.67	30.52	32.47
10.—	23.80	25.—	26.30	27.80	29.40	31.30	33.30
10.25	24.40	25.63	26.96	28.50	30.14	32.08	34.13
10.50	24.99	26.25	27.52	29,19	30.87	32.87	34.99

b) Wie hoch stellt sich der Preis der Kuchen, die bei der Produktion von 1 Pcl Öl resultieren, bei einer Ergiebigkeit von 42—30 % Öl und 54—66 % Kuchen (4 % Verlust) und einem Kuchenpreis von $ 2.— bis $ 4 per Picul?

Z. B. Ergiebigkeit 40 % Öl, 56 % Kuchen. Kuchenpreis $ 2.— per Picul.

Für die Produktion von 1 Pcl Öl braucht man 2.5 Pcl Kerne. Diese ergeben

$$2.5 \times 0.56 = 1.40 \text{ Pcl Kuchen.}$$

Erlös bei einem Preise von $ 2.—

$$2 \times 1.40 = \$\ 2.80.$$

Tabelle III.

Gewicht der Kuchen (in Kattie), die bei der Produktion von 100 Kattie Öl entstehen und deren Wert in Cents.

Öl %	42	40	38	36	34	32	30
Kuchen %	54	56	58	60	62	64	66
	128	140	152	167	182	200	220
200	256	280	304	334	364	400	440
225	288	315	342	376	410	450	495
250	320	350	380	418	455	500	550
275	352	385	418	459	501	550	605
300	384	420	456	501	546	600	660
325	416	455	494	543	592	650	7 5
350	448	490	532	585	637	700	770
375	480	525	570	626	683	750	825
400	512	560	608	668	724	800	880

c) Wie hoch stellt sich der Preis für 1 Pcl Öl bei einer Ergiebigkeit der Nüsse von 40% Öl und 56% Kuchen, wenn die Nüsse $ 5.— und die Kuchen $ 2.— per Picul notieren und $ 1.— Produktionsunkosten entstehen?

Laut Tafel II kostet das Material, das für 1 Pcl Öl benötigt wird, $ 15.—.

Laut Tafel III erlöst man für die bei der Pressung dieses Materials entstehenden Kuchen $ 2.80. Demnach stellt sich das Öl auf

$ 12.20 per Picul.

Die beiden Tafeln II und III reduzieren also die Aufgabe 1 für jede in den Tafeln berücksichtigte Ergiebigkeit auf eine einfache Subtraktion.

Mit Hilfe der Tabellen kann auch eine andere Unbekannte gefunden werden, wenn die drei anderen Größen gegeben sind.

d) Einen wie hohen Preis darf man für Nüsse von der Ergiebigkeit 40/56 anlegen, wenn Öl $ 12.20 (resp. 12.50) und Kuchen $ 2.— notieren, und die Produktionsunkosten $ 1.— per Picul Nüsse betragen?

Preis des Öls	$ 12.20	$ 12.50
Erlös für Kuchen . . .	„ 2.80	„ 2.80
	Sa. $ 15.—	$ 15.30.

Aus Tabelle II folgt, daß man im ersten Falle für Nüsse und Kosten $ 6.— anlegen kann. Die Kosten betragen $ 1.—; bleibt für die Nüsse $ 5.—.

Im zweiten Fall muß man in der üblichen Weise zwischen $ 6.— und $ 6.25 interpolieren.

$$30 : 63 = x : 25.$$

$$x = \frac{30 \cdot 25}{63} = 12.$$

Es ergibt sich als Limit für Nüsse und Kosten

$ 6.12,

und demnach für die Nüsse allein $ 5.12.

Die Tabellen können auch zur Vergleichung mehrerer Ölmühlen mit verschiedenen Unkosten und verschiedenen Ausbeuten benutzt werden. Interessant ist der Vergleich zwischen den primitiven chinesischen Pressen und den hydraulischen Pressen.

Die Produktionsunkosten bei der primitiven Methode stellen sich auf 50 cts per Picul Kerne, die Produktionsunkosten bei hydraulischen Maschinen auf $ 1.— per Picul Kerne. Die Preise für Kerne mögen $ 6.—, die für Kuchen $ 2.— betragen. Die Ausbeute im ersten Fall möge 36/60 (36% Öl, 60% Kuchen), im zweiten Fall 40/56 resp. 38/58 betragen. Entsprechend der obigen Kalkulation berechnet sich der Preis für 1 Pcl Öl folgendermaßen:

	Primitive Methode	Hydraulische Pressen	
Ausbeute	36/60	40/56	38/58
Preis des Materials .	18.07	17.50	18.41
Erlös aus den Kuchen .	3.34	2.80	3.04
Kosten für 1 Pcl Öl .	14.73	14.70	15.37

Die hydraulischen Pressen können also bei dieser Preisstellung nur in der bestgeleiteten Fabrik gerade eben mit den primitiven Pressen konkurrieren. Mühlen mit geringerer Ausbeute können nur noch auf Kosten des Gewinnes arbeiten.

Bei einer anderen Preisstellung für Kerne und Nüsse ist das Resultat fast das gleiche. Der Preis für Kerne möge $ 9.—, der für Kuchen $ 3.50 betragen. Die Kalkulation ist dann:

	Primitive Methoden	Hydraulische Pressen	
Ausbeute	36/60	40/56	38/58
Preis des Materials .	18.07	17.50	18.41
Erlös aus den Kuchen .	3.34	3.15	3.42
Kosten für 1 Pcl Öl .	14.73	14.35	14.99

Die Differenz ist nicht sehr bedeutend. Außerdem darf man sich auch nicht täuschen lassen. Der Grund für den höheren Preis der slabs (Kuchen von hydraulischen Pressen) ist ihr geringerer Feuchtigkeitsgehalt. Der Mehrpreis ersetzt kaum das Mindergewicht der aus der gleichen Menge Kerne erzielten Kuchen. Auf die Produktionskosten des Öls dürfte er keinen Einfluß haben.

Die Ziffern entsprechen den tatsächlichen Verhältnissen in Shantung. Zweifellos läßt sich der Betrieb der großen Mühlen wesentlich verbessern. Die Ausbeute ist zu gering, die Unkosten, vor allem der Gewichtsverlust, zu hoch. Vorschläge für Verbesserungen sind leicht zu machen, aber im fernen Osten unendlich schwer durchzuführen. Die primitiven chinesischen Pressen werden daher noch lange scharfe Konkurrenten der großen Mühlen bleiben.

Hauptformen des Kreditbetrugs.

Aus den Erfahrungen eines beratenden Volkswirts.

Von Karl H. Lemke, Hamburg.

I.

Es war wohl in keiner Zeit das Wirtschaftsleben so überaus stark mit unlauteren Elementen durchsetzt, als in unseren Tagen. Der betrügerische und lügenhafte Geist ist durch den Krieg und seine demoralisierenden Folgeerscheinungen groß gezogen worden und hat mehr oder weniger alle Stände und Berufsgruppen verseucht. Seine Ursache hat er einmal in dem furchtbaren Wirtschaftskampf, den jeder einzelne zu bestehen hatte und noch zu bestehen hat, als ihm die Augen offen wurden, da sein Vermögen in ein Nichts zusammen-

schmolz und andere sich auf Kosten der Säumigen bereicherten und dann in der sehr stark verbreiteten Neigung zum Arbeitsunwillen, gepaart mit dem Trieb nach Einheimsung mühelosen Gewinns. Das Überleichengehen, etwas was man früher verabscheute, ist nun mehr oder weniger zum Gebot geworden, der Selbsterhaltungstrieb und der noch weitergehende Reichtumanhäufungstrieb erwachte überstark. „That is the question, to be ore not to be", scheint ein überaus vorherrschendes und bitteres Losungswort geworden zu sein.

In den verschiedensten Formen und Arten des Kampfes tritt nun im Wirtschaftsleben besonders eine Gruppe von Menschen hervor, die es mehr oder weniger darauf abgesehen hat, den ihnen vertrauenden Mitmenschen mit allem erklügeltem Raffinement zu betrügen.

Ob nun diese Gruppe von Menschen die Betrügereien vorbedacht begehen oder nicht, im letzteren Falle durch die Not gezwungen, ist im Endergebnis einerlei. Selbst wenn ein nicht beabsichtigter, d. h. ein nicht vorher planmäßig ausgedachter Betrug vorliegen würde, dann ändert diese Tatsache nichts am erfolgten Schaden, der dem in mehr oder weniger häufigen Fällen zugefügt wird, der gab und nichts wieder bekam und der noch zu diesem Verlust durch unsere den Auswüchsen unserer Wirtschaft nicht folgenden Gesetzgebung und Rechtsprechung dazu verurteilt wird, die Kosten des Verfahrens gegen den Betrüger zu zahlen. Unsere auf ehemalige, geordnetere Wirtschaftsverhältnisse aufgebaute und wohl durchdachte Gesetzgebung hat hauptsächlich, infolge des langatmigen Prozeßganges, des Anhäufens von Terminen, wodurch der Faden der Handlung naturgemäß zerrissen und das wahre Bild eine Trübung erfährt, der bürokratisch einseitigen und gefesselten Formenfolge, wesentlich mit Schuld daran, daß der Betrogene mit in den Abgrund gerissen wird, vor dem es ihm zuvor graute. Dann zwingt ihn der Kampf ums Dasein, jedes Mittel zu ergreifen, denn er hofft, der Anklage zu entgehen.

II.

Betrachten wir zunächst die Gruppe der von vornherein darauf bedachten, in ihren vorbereitenden Handlungen bereits erkennbaren Kreditbetrüger.

a) Zu diesen gehören in erster Linie diejenigen, die schon bei der Gründung ihres Gewerbes einen Schleier um den wahren Inhalt ihres Namens, ihrer Firma, zu legen versuchen. Der Glaube, daß eine handelsgerichtlich eingetragene Firma ein reelles Unternehmen sei, und die Eintragung in das Handelsregister könne erst dann erfolgen, wenn der Registerrichter durch eine Prüfung sich vor der Ehrbarkeit des die Eintragung nachsuchenden Kaufmanns überzeugt habe, ist noch allzuweit verbreitet. Wer dies annimmt, ist sehr im Irrtum und die Praxis lehrt, daß diese vorherrschende Meinung von betrügerischen Firmen reichlich ausgenutzt wird.

Die ersten Täuschungsversuche beginnen mit einer hochklingenden Firmenbenennung, dahinter man ein bedeutendes, gutfundiertes Unternehmen vermuten könnte und ein der jeweiligen Situation angepaßtes weltgewandtes, vornehmes und flottes persönliches Auftreten, das durch einen nach außen glänzend erscheinenden Privathaushalt die Kreditwürdigkeit und das persönliche Vertrauen haben und wirkungsvoll unterstützen soll.

Eine nicht unbekannte Tatsache ist es, daß Unternehmungen, die nach den Bestimmungen des Handelsgesetzbuches eine Firma zu führen nicht berechtigt sind, sich einen Phantasienamen zulegen, z. B. Exporthaus Hansa, Vertriebgesellschaft Hassia, Mitteldeutsches Ingenieurbüro u. a. Bei dem letztgenannten Unternehmen habe ich selbst feststellen können, daß der Inhaber ein Monteur von Beruf war, der sich die Berufsbezeichnung „Ingenieur" eigenmächtig beilegte. Unter den genannten Devisen kann man sich alles Mögliche vorstellen, aber man weiß in den meisten Fällen nie einwandfrei, mit welchem Inhaber usw. man es zu tun hat, mit anderen Worten, man bleibt darüber im unklaren, was hinter solchen Phantasiegebilden steckt und die Undurchsichtigkeit dieser Gewerbe gibt sehr zu Bedenken Anlaß. Gegen solche offenbar auf betrügerische Absichten ausgehende Unternehmungen bietet das geltende Recht durch die Bestimmungen des § 37 des Handelsgesetzbuches und des Wettbewerbsgesetzes Schutz. Der § 37 insbesondere gibt Vorschriften gegen den unbefugten Gebrauch einer Firma. Es kann eingeschritten werden vom Registerrichter (Abs. 1 des § 37) und vom Verletzten (Abs. 2 des § 37). Der Absatz 1 dient dem öffentlichen, der Absatz 2 dem privaten Interesse. Beide Rechtsbehelfe gehen nebeneinander her und können auch gleichzeitig und unabhängig voneinander gegen den Rechtsverletzer in Anwendung kommen, insbesondere kann der privatrechtliche Klageberechtigte auch das Eingreifen des Registerrichters in Antrag bringen.

Öfters suchen unreelle Firmen ihren Verpflichtungen dadurch zu entgehen, daß sie ihren Firmennamen einer kaum merklichen Veränderung unterziehen, etwa dergestalt, daß sie ihrem Namen „& Co." beifügen oder „G. m. b. H." oder daß G. m. b. H.-Firmen das „G. m. b. H." weglassen. Die alte Firma wird dann schnell im Handelsregister gelöscht und Klagen können gegen die alte Firma nicht zugestellt werden, da sie ja nicht mehr existiert. Richtig ist, daß die Firma nicht mehr existiert, wohl aber die Person, die dahinter steckt und die ganz wie bisher, oft sogar im gleichen Geschäfts- oder Kontorlokal wie zuvor, den Betrieb weiterführt. Nur im Falle der Klage gegen den Inhaber kann hin und wieder etwas erreicht und schließlich zum Offenbarungseid getrieben werden.

Der Firmenmißbrauch geht öfters auch sogar so weit, daß sich Eheleute, hinsichtlich einer betrügerischen Handlungsweise gegen Warenlieferanten einig sind, und zwar dergestalt, daß die Ehefrau

unter der Firma ihres Mannes ein Unternehmen betreibt, die Aufträge an die Lieferanten usw. aber erteilt, wie sich nachher herausstellt, der „mittellose und unpfändbare" Ehemann, der mit seinem mit der Firma übereinstimmenden Namen Unterschrift abgibt, aber zur Auftragserteilung von der Inhaberin des Unternehmens, der Ehefrau, nicht bevollmächtigt ist. Klage gegen ihn ist wirkungslos, da er nichts besitzt und die Ware meistenteils bis zur langwierigen Durchführung der Klage und Pfändung längst veräußert ist; Klage gegen sie als Inhaberin des Unternehmens wird fast immer abgewiesen, da der Ehemann fast stets keine Vollmacht gemäß § 54 des Handelsgesetzbuches hatte.

Die letztgenannte Gruppe kann man nicht ohne weiteres zu den von vornherein darauf bedachten Kreditbetrügern zählen, da sie gewöhnlich erst in einem fortgeschrittenen Stadium der Geschäftsentwicklung die nichtswürdige Idee einer Lieferantenprellung sich zu eigen macht.

b) Eine weitere Form des Kreditbetrugs ist die der Anerkennung einer fingierten Schuld durch Vertragsschließung, meistens durch Sicherungsübereignung, zugunsten von Freunden oder Verwandten oder auch eines einzigen Gläubigers, wonach ein erheblicher Teil aller pfändbaren Gegenstände und Rechte überschrieben werden, damit das Zugriffsrecht der weiteren Gläubiger unterbunden wird. Der Abschluß solcher Verträge geschieht in der Regel dann, wenn es für den Schuldner gefährlich wird, d. h. wenn die Gläubiger wiederholt an den Schuldner wegen Erfüllung seiner Verpflichtungen herangetreten sind. Solche Verträge sind auf Grund des Gesetzes vom 21. Juli 1879, in der Fassung vom 20. Mai 1898 über „Anfechtung von Rechtshandlungen des Schuldners außerhalb des Konkursverfahrens" wegen Maßnahmen des Schuldners zum Nachteil des oder der Gläubiger stets anfechtbar. Notwendig ist, daß die tatsächlichen Gläubiger benachteiligt sind, daß dies beabsichtigt war und daß beide Teile die Absicht kannten.

Nicht selten ist es sogar vorgekommen, und ich habe das in meiner Praxis als Treuhänder mehrfach erlebt, daß ein Schuldner sich von Freunden oder Verwandten zum Scheine verklagen und sogar pfänden ließ, nur damit die wirklichen Gläubiger der Meinung sein sollten, zu spät gekommen zu sein, und daß daher nichts mehr bei dem Schuldner zu holen sei.

c) Von vornherein vorbedacht kann auch ein Kreditbetrug sein, wenn zwei Eheleute darin einig sind, Gütertrennung schon bei Beginn ihrer Ehe durchzuführen, um diese rechtliche Form als Mittel zu Betrugszwecken zu verwenden. Ebenso wie die obengenannten Sicherungsübereignungsverträge zugunsten von Verwandten und Freunden sind auch Gütertrennungsverträge auf Grund des Gesetzes über „Anfechtung von Rechtshandlungen des Schuldners außerhalb des Konkursverfahrens" unter gewissen Umständen anfechtbar.

Ist die Durchführung der Gütertrennung zwischen zwei Eheleuten erst kurz vor dem Eintritt der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners geschehen, dann kann der Gütertrennungsvertrag erst recht wegen beabsichtigter Benachteiligung der Gläubiger von diesen angefochten werden. Erforderlich zur Anfechtung ist, daß die wirklichen Gläubiger benachteiligt sind, daß eine Benachteiligung beabsichtigt war und daß beide Teile die Absicht kannten. Der Gläubiger muß, wenn er solche Anfechtungsgründe behauptet, beweisen, vor allem, daß der Dritte Kenntnis von der unredlichen Absicht gehabt hat. Die Lage bekommt aber ein anderes Bild, wenn sich, was sehr oft der Fall ist, herausstellt, daß der Schuldner im obigen Sinne abgeschlossene Verträge mit nahen Angehörigen im letzten Jahr vor der Anfechtung getätigt hat, denn dann müssen die Angehörigen beweisen, daß ihnen eine Absicht des Schuldners, durch die geschlossenen Verträge die Gläubiger zu benachteiligen, nicht bekannt war.

d) Nicht selten greift der Schuldner zur Form der Schenkung, um den Gläubigern den Zugriff zu Vermögensgegenständen zu verwehren.

Gelegenheitsgeschenke, soweit sie im Rahmen des üblichen geschehen sind, unterliegen nicht der Anfechtbarkeit, dagegen alle sonstigen Schenkungen, die der Schuldner in dem letzten Jahre, und an den Ehegatten in den letzten zwei Jahren vor der Anfechtung vorgenommen hat. Im Gegensatz zu meinen Ausführungen unter b) und c) ist im Schenkungsfalle der Beweis der beabsichtigten Benachteiligung der Gläubiger dadurch erbracht, daß das Vermögen des Schuldners durch die Zuwendung an dritte Personen verringert wurde.

III.

Eine Untergruppe der unter II. genannten typischen Fälle bildet die der weniger oder gar nicht von vornherein darauf bedachten Betrüger. Es seien hier einige Fälle charakterisiert.

a) Der Lieferant eines ihm noch nicht bekannten Kunden liefert nur gegen Nachnahme. Der Kunde ist auch durchaus einverstanden mit dieser Bedingung. Bei Ankunft der Sendung am Bestimmungsort wird aber die Einlösung der Nachnahmesendung vom Kunden verweigert, da er (angeblich) nach Aufgabe der Bestellung „leider" erst festgestellt habe, daß er nicht den ganzen Inhalt der Sendung verwenden bzw. wieder absetzen könne, und man solle die Nachnahme bei der Post freigeben, damit er die passenden Stücke auswählen und den Gegenwert sofort einsenden, sowie die nicht „konvenierenden" Stücke zurücksenden könne.

Ist nun der Lieferant gutgläubig und überlegt er weiter, daß die Konkurrenz in seiner Branche groß ist und daß er seine Ware an den Mann bringen muß und endlich auch, daß ihm bereits Kosten und Arbeit durch die Nachnahmesendung entstanden sind, die er umsonst aufgewandt hat, wenn er die Nachnahmesendung zurücknimmt, dann entschließt er sich sehr oft, wenn er nicht schon durch

Schaden klug geworden ist, die Nachnahme freizugeben und so die Sendung dem bittenden Kunden ohne Gegenwert auszuhändigen. Der betrügerische Kunde versteht es dann in den meisten Fällen frühzeitig genug zu verschwinden oder die Ware beiseite zu schaffen, so daß man von ihm nichts mehr holen kann. Nicht selten ist ein solcher Kunde nicht nur nach einer, sondern nach mehreren Seiten hin betrügerisch tätig gewesen.

b) Ein ähnlich gelagerter Fall ist der, daß der Kunde in der Anfangszeit der Geschäftsverbindung Nachnahmesendungen stets einlöst, dadurch das Vertrauen des Lieferanten erweckend, diesen gelegentlich um Einräumung eines Ziels ersucht, das gewährt, aber nicht eingehalten wird, so daß am Schluß ein erheblicher Posten aussteht. Geht nun der Lieferant nach mehrfacher Hinausschiebung des Zahlungstermins und vielen Mahnungen gegen den betreffenden Kunden klagbar vor, dann stellt sich heraus, daß er unpfändbar oder sein Aufenthalt nicht zu ermitteln ist.

IV.

Außer den hier dargestellten Fällen des Kreditbetrugs gibt es noch eine Reihe von Abarten. Öfters treten einzelne der hier genannten gleichzeitig nebeneinander auf oder sogar noch feiner spezialisiert in der Absicht, das Gewebe des Betrugs so undurchsichtig wie nur möglich zu spinnen, bis dann endlich der Betrüger aus diesem selbstgesponnenen Gewebe sich nicht mehr herausfindet.

Es gibt ein Gebiet der wirtschaftlichen Staatswissenschaften, das sich „Psychologie des Kaufmanns" nennt und das in das Bereich der Philosophie hinüberreichend noch wenig bearbeitet und noch weniger beachtet wurde. Auch die psychologischen Momente des Kreditbetrugs und seines Personenkreises gehören in dieses Gebiet hinein, obgleich es mit der juristischen eng verwachsen ist. Aber welcher Jurist hätte es bisher unternommen, von einer juristisch-psychologischen Seite einmal an dieses Spezialproblem heranzutreten, das auf eine ganze Anzahl von Menschen so tief eindringt und doch nicht als solches empfunden und gewürdigt wird? Sind wir heute in unserer Rechtsprechung denn nicht soweit, d. h. soweit zurück, daß der Buchstabe und die Form alles beherrscht und was darüber ist als „nicht zur Sache gehörig" unter den Tisch fällt? Und in wievielen Fällen bildet gerade das psychologische Motiv den wirklichen Kern des Inhalts.

Über Begriff und Wesen der Mode.

Von Herbert Winder, Dornbirn.

Seit im Verlaufe des vergangenen Jahrhunderts die Mode sich zu der umfassenden Erscheinung entwickelt hat, so wie wir sie heute kennen, und nicht mehr nur ein Privilegium bevorzugter Stände bildet, sondern ihre Herrschaft über alle Klassen der zivilisierten Völker aufgerichtet hat, ist viel über sie geschrieben worden. Aber nur selten erheben sich die Aufsätze über eine geistreiche Plauderei, die sich eher mit den Äußerlichkeiten der Mode, als mit ihrem innersten Wesen befaßt. Und doch ist gerade dieses Gebiet eines der interessantesten, und wenn sich die Betriebswirtschaftslehre bisher noch kaum und dann nur als Nebenergebnis damit befaßt hat, so liegt das wohl vor allem daran, daß diese Disziplin noch sehr jung ist und daß andere, mehr betriebsorganische Probleme ihr näherlagen. Aber heute ist es wohl an der Zeit, sich auch mit diesem Problem eingehender zu beschäftigen.

Während nun das Wesen der Mode vom ästhetischen und philosophischen Standpunkt durch die Arbeiten von Georg Simmel und F. Th. Vischer in wohl nicht mehr zu übertreffender Weise erforscht und dargelegt wurde, bestehen über ihre volks- und betriebswirtschaftlichen Wirkungen noch keinerlei umfassende Untersuchungen. Und doch ist es augenscheinlich, daß die Aufdeckung der gegenseitigen Beziehungen zwischen Mode und Wirtschaft ihrem allgemeinen Bilde, wenn nicht neue Seiten aufzeigen, so doch dieses in anderem Lichte und in anderer Perspektive zu zeigen vermag. Um diesen Wirkungen aber nachgehen zu können, ist es erforderlich, sich das Arbeitsgebiet exakt zu umgrenzen und vor allem sich darüber klar zu werden, wie weit umfassend der Modebegriff sein soll.

Die sonst in ihrer Knappheit für das allgemeine Wesen der Mode kaum zu übertreffende Definition F. Th. Vischers: „Mode ist ein Allgemeinbegriff für einen Komplex zeitweise gültiger Kulturformen" ist wohl für unser Aufgabengebiet zu weitfassend, da sie ja auch die immerhin in gewissem Sinne dem Wechsel unterworfene Tracht umfaßt. Auch die heutige Volkstracht und Sitte, sogar in den abgelegensten Tälern, bedeutet einen Komplex z e i t w e i s e gültiger Kulturformen, denn auch diese sind, wenn auch natürlich langsamer in ihrem Gesamtbild, als das, was wir gewöhnlich Mode nennen, in einer dauernden Umwandlung begriffen; die Tracht hat so gut ihren Wechsel — wenn er sich auch nur vielleicht in anderer Farbe von Schürzen, Ärmeln, in verändertem Aufputz, zeigt — als die Kleidermode. In einem bestimmten Tal ist heute die Tracht ganz anders, als vor vielleicht hundert oder zweihundert Jahren. Und doch ist es augenscheinlich, daß Mode und Tracht, besonders auch mit dem Auge des Betriebswirtschafters gesehen, zwar in ihrem Wesen miteinander verwandt, aber doch in ihrer Wirkung voneinander verschieden sind, und daß eine für unseren Zweck geeignete Definition sie scharf auseinanderhalten muß.

Was mir als der wesentlichste Unterschied der Mode von der Tracht erscheint, ist die R a s c h h e i t ihres Wechsels. Während die Tracht durch Menschenalter hindurch mit geringfügigen Änderungen an sich auskommt, und deren „Saisonen" (im übertragenen Sinne), in denen eine bestimmte

Farbe, ein bestimmter Aufputz verlangt wird, sich auf Jahre hin erstrecken, ja während sie zu einer fast starr gewordenen früheren Mode geworden ist, ändert sich die Mode mit immer größerer Schnelligkeit, ja manchmal in einer Saison öfters, und was gestern an der Reihe war, ist heute vielfach schon überholt.

Simmel geht im Artikel „Die Mode" seiner „Philosophischen Kultur" noch weiter, indem er auch die Konzentration des eigenen Bewußtseins auf ein für sich selbst geschaffenes Benehmen, Sichgeltendmachen, einen eigenen Stil, als einen Grenzfall der Mode auffaßt. Für unsere Aufgabe können solche „Personalmoden", wie er sie benennt, natürlich nicht mehr in Frage kommen.

Ein besonderes Merkmal der Erscheinung der Mode, soweit sie sich im Wirtschaftsleben auswirkt, ist ja, daß sie eine Allgemeinheit von Menschen braucht, um in ihrem ganzen Wesen zur Geltung zu kommen. Im Wesen der Mode ist, wie ja auch Vischer und Simmel dartun, ein sehr großer soziologischer Bestandteil vorhanden. Nur in der nach Klassen und Schichten geteilten und wiederverbundenen Gesellschaft kann das Streben einzelner, sich aus der Menge der übrigen herauszuheben und deren Aufmerksamkeit auf sich zu lenken, das Bedürfnis nach gesellschaftlicher Abhebung und Absonderung, ganz zur Geltung kommen, und zwar so, daß betriebswirtschaftliche Wirkungen erzielt werden. Noch viel mehr kommt der soziologische Charakter der Mode aber zum Vorschein bei Berücksichtigung der zweiten, in allen diesbezüglichen Arbeiten festgestellten Modekomponente, der der Nachahmung, der Anlehnung an die führende Schicht. Ohne diese beiden Komponenten, die miteinander und durcheinander sich geltend machen, bildet sich keine Mode. Und erst, wenn sie in einer Gesellschaft, in einer Gemeinschaft zur Geltung kommen, bildet sich jene Erscheinung der Mode, die es für unseren Zweck zu erfassen gilt.

Die Definition Elsters im Handwörterbuch der Staatswissenschaften (4. Aufl.) kommt als beabsichtigt volkswirtschaftliche Erklärung der Mode einer brauchbaren Umgrenzung schon näher. Unter dem Begriff Mode versteht man nach ihm „vorübergehend herrschende Formen menschlicher Bekleidungsstücke, deren Entstehen auf erotischem Variationsbedürfnis und deren Ausbreitung auf den massenpsychologischen Tendenzen der Nachahmung und sozialen Differenzierung beruht". Hier ist der Begriff also schon gegen die „Personalmode" abgegrenzt. Andererseits aber ist er wohl allzusehr eingeengt, da die Kleidermode wohl einen, und den wichtigsten, Spezialfall der Gesamterscheinung Mode darstellt, im übrigen aber den für die Betriebswirtschaft in Frage kommenden Komplex nicht erschöpft. Wirkungen auf die Wirtschaft gehen nicht nur von der Mode der Bekleidung, auch wenn man das Wort in seinem weitesten Sinne gebraucht, aus, sondern auch von der von anderen Gütern, z. B. der Wohnungseinrichtung. Auch Nahrungsmittel, besonders Delikatessen, sind nicht auszuschließen, ebenso unterstehen architektonische Gebilde, auch Gartenanlagen, der Mode, um nur einige Beispiele anzuführen. Für die Industrie und den Handel der entsprechenden Branchen kommen die Tendenzen, auch die Geschäftspolitik, in Frage, wie sie durch die Mode bedingt und beeinflußt werden. Damit fällt auch der Satz, daß die Mode auf erotischem Variationsbedürfnis beruht. Auch hier ist auf die zuletzt angeführten Güter zu verweisen, die wohl zum wenigsten durch, wenn auch unterbewußte, erotische Vorgänge der Mode unterworfen werden. Nicht einmal bei der Kleidermode ist dies durchwegs der Fall, wenn das erotische Moment hier auch eine sehr wichtige Rolle spielt. Aber jedenfalls ist es kein unbedingtes Charakteristikum der Erscheinung der Mode, und muß daher hier außer acht gelassen werden.

Weit besser dem wirtschaftlichen Zweck entsprechend ist die Begriffsfestlegung Neuburgers [1]), der das Wesen der Mode in folgender Weise erschöpfend darzulegen versucht: „Die Mode als wirtschaftliche Kategorie ist die aus dem Bedürfnis nach sozialer Anerkennung und nach Abwechslung hervorgehende, zeitweilig gültige Geschmacksform, welche die nicht ausschließlich von Zweckmäßigkeitsgründen beherrschte Konsumtion beeinflußt, indem sie eine Bedarfsvereinheitlichung und eine Bedarfsveränderung bewirkt."

Diese Definition hat den Vorteil, daß sie auch die Verbindung mit den ästhetischen und psychologischen Wesensbestandteilen der Mode aufrecht erhält. Aber obwohl Neuburger [2]) erkennt, daß die Definition Vischers auch die Tracht in sich einbezieht, gelingt es ihm doch nicht, seine Begriffsbestimmung von diesem Mangel eindeutig freizuhalten. Wenn er auch einer brauchbaren Fassung schon sehr nahe kommt, so hat er doch übersehen, daß alle jene Tendenzen, die er in seiner Definition heranzieht, ebensogut, wenn auch natürlich in viel schwächerem Maße, auf die Tracht anzuwenden sind. Es muß daher die Raschheit des Wechsels deutlich betont werden. Auch in der Tracht sind die schon oben besprochenen Neigungen nach Änderungen, nach Abwechslung, vielfach auf soziale Ursachen zurückzuführen, aber die dadurch erfolgende Nachfrage nach solchen jeweils gesuchten Artikeln ist doch nur von lokaler Bedeutung und in der entsprechenden Industrie nur mit gewöhnlichem Risiko spürbar, da der Wechsel, durch die meist konservative Gesinnung der in Frage kommenden ländlichen Bevölkerung bedingt, eben nicht so unvermittelt und allgemein erfolgt, so daß die Bedarfsgestaltung hier einfacher zu überblicken und die daraus erwachsenden Bedürfnisse viel leichter zu befriedigen sind, als wenn sie dem Gesetz der Mode unterworfen wären.

Noch ein weiteres wichtiges Wesensmerkmal der Mode ist aber von Neuburger nicht berücksichtigt worden. Wenn wir nämlich das Wirken der Mode

[1]) Dr. Otto Neuburger, Die Mode. Wesen, Entstehen und Wirken. Berlin 1913.
[2]) a. a. O. S. 28.

in der nach Klassen organisierten Gesellschaft eingehend prüfen, so ist ersichtlich, daß es nie eine einzige Mode in einem gewissen Raum und zu einer gewissen Zeit gibt, sondern mindestens deren zwei; die eine, welche wir als die eigentliche „moderne" Mode bezeichnen können, ist die Mode der oberen Schicht, jene des Luxus und der Pracht. Dies ist jene Mode, wie sie durch das besondere Vorwiegen der einen Modekomponente, der der sozialen Abhebung, der Hervorkehrung des eigenen Ich, entsteht. Die andere Mode aber, jene der mittleren und unteren Schichten, ist eine Nachahmung der eben vor kurzem in der oberen Schicht getragenen Mode, eine Nachahmung, die im allgemeinen nicht auf Kostbarkeit ausgeht, sondern die aus dem Vorwiegen des Nachahmungsbedürfnisses und der sozialen Anlehnung entsteht, die ihren Träger wenigstens im Äußeren den oberen Klassen nähern soll. Gerade diese Mode der Masse ist es aber, die ihre tiefgreifende Einwirkung auf die Betriebe der Mode-Industrie und des Modewarenhandels ausübt. Während die Bedürfnisbefriedigung — um ein Beispiel für die Kleidermode zu geben — im ersten Fall beim Schneider liegt, liegt sie in dem für uns wichtigeren zweiten Fall beim Konfektionär. Durch die Aufnahme und die Nachahmung der Mode der oberen Schicht bei den unteren und die dadurch drohende Gleichheit und Vereinheitlichung der Mode wird aber eben bei der ersten wieder das Bedürfnis nach sozialer Abhebung geweckt, wodurch sich der Vorgang stets wiederholt und die Mode sich weiterentwickelt.

Eine betriebswirtschaftlich orientierte Begriffsbestimmung wird also diesen Entwicklungsgang der Mode — hier soziale Abhebung und Mode der führenden Schicht, dort deren Nachahmung durch die unteren Schichten im Drange nach sozialer Anlehnung, und Mode der Masse — zum Ausdruck bringen müssen.

Noch ein Umstand, der freilich in den angeführten Definitionen indirekt schon mitbedingt ist, steht zur Erwägung. Der im Menschen liegende Drang nach Abwechslung, der keinen anderen Zweck verfolgt, als eben zu wechseln, ob das Neue nun besser oder schlechter als das bisher bevorzugte sei, und das Neue schon deshalb als das bessere bewerten läßt, weil es neu ist, der an der Bildung der Mode ja wesentlichen Anteil hat, hat eine Abkehr von bisher bevorzugten Dingen im Gefolge, ein Streben, diese durch neue, von ihnen möglichst verschiedene zu ersetzen, und dadurch bringt die Mode mit ihrer jeweiligen Erneuerung eine durchgreifende Änderung von solchen Bedürfnissen mit sich, die nicht zur Existenz unbedingt erforderlich sind, also solcher, die der Kultur der Träger entspringen. Die Mode beherrscht diese Kulturbedürfnisse jeweils in starkem Maße und beeinflußt sie je nach ihrer Laune in ihrer Wichtigkeit und Dringlichkeit, so daß heute durch die Wirkung der Mode äußerst dringlich auftretende Bedürfnisse morgen in ihrer Intensität sehr geschwächt sein oder ihren Charakter als Bedürfnis überhaupt verloren haben können.

Nach all dem Vorausgegangenen glaube ich, das Wesen der Mode in dem Umfange, in dem sie für die Betriebswirtschaftslehre in Frage kommt, in folgender Definition erschöpfen zu können: Die Mode ist eine durch das allgemein menschliche Bedürfnis nach Abwechslung vorbedingte, in raschem Wechsel sich ändernde zeitweilig herrschende Dringlichmachung von Kulturbedürfnissen, welche durch das Streben einzelner nach sozialer Abhebung angebahnt und durch die Nachahmung infolge sozialer Anlehnung einer Masse von Menschen allgemein anerkannt wird. (Schluß folgt.)

Aus der Praxis.

Verbuchung der Löhne und Gehälter insbesondere mit Rücksicht auf Lohnsteuer und Krankenkassenbeiträge.

Von Otto Pickler, Magdeburg.

Bei meinen mannigfachen Revisionen in größeren und kleineren Betrieben der verschiedenen Branchen habe ich bisher selten eine wirklich zweckmäßige Verbuchung der Löhne und Gehälter gefunden. Wo mir die Sache gar zu unübersichtlich schien, oder ich ausdrücklich um Rat deswegen gebeten wurde, habe ich diejenige Einrichtung empfohlen, welche ich vor einer Reihe von Jahren in dem mir damals unterstehenden Betriebe eingeführt habe, und welche sich nach meinen Beobachtungen sehr gut bewährt hat. Auch die Betriebe, welchen ich diese Einrichtung empfohlen habe, fanden sie gut und haben sie demgemäß eingeführt, oder beabsichtigen es zu tun. Es erscheint mir deshalb zweckmäßig, auch weitere Kreise darauf hinzuweisen. Eine kurze Darstellung derjenigen Verbuchungsarten, wie ich sie sonst gefunden habe, füge ich dabei ein, und verbinde damit an passender Stelle eine kurze Kritik derselben.

Behufs besserer Übersicht lasse ich zunächst eine monatliche Gehaltsabrechnung folgen:

(Siehe nächste Seite oben!)

Recht häufig findet man nun lediglich den Nettobetrag, also in diesem Falle M 934.25 als Ausgabe in der Kasse verbucht. Der Lohnsteuerabzug ist dann meist einige Tage später durch Postschecküberweisung — selbstverständlich gelegentlich auch in anderer Weise — in Ausgabe gestellt, die Krankenkassenbeiträge einige Wochen später an die Krankenkassen abgeführt und schließlich die Versicherungsmarken in einem beliebigen Betrag für mehrere Wochen oder Monate zusammengefaßt verausgabt. Geht aber gelegentlich ein Angestellter oder Arbeiter zu einer Zwischenzeit ab, so wird dessen Karte dann durch Kleben der rückständigen Marken und Verbuchung derselben in Ordnung gebracht. Gelegentlich werden Vorschüsse zu Lasten des betreffenden Unkostenkontos besonders

Monat .....

Name	Familienstand	Kinder	Monatsgehalt	Überstunden	Bruttogehalt	Lohnsteuerfreier Betrag	Lohnsteuerpflichtig Betrag	Lohnsteuer	Angestelltenversich.	Krankenkasse	Erwerbslosenfürsorge	Summe der Abzüge	zuzügl. Arbeitgeber-Drittel Krank.	zuzügl. Arbeitgeber-Drittel Erwerbsl.	Auszuzahlender Betrag	Bemerkungen
			M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	M	
A	verh.	3	450.—	—	450.—	228.—	222.—	22.20	10.—	—	—	32.20	—	—	417.80	
B	ledig	2	175.—	46.—	221.—	110.—	111.—	11.10	4.—	7.—	—.85	22.95	—	—	198.05	M 25.– Vorschuß.
C	„	—	100.—	8.40	108.40	80.—	28.40	2.80	2.—	—	—	4.80	1.50	—.30	105.40	Mitglied einer Ersatzkrankenkasse, ausgeschieden am 15. d. Mts.
D	verh.	—	200.—	11.20	111.20	45.—	66.20	6.60	2.—	8.—	1.—	17.60	—	—	93.60	
E	ledig	—	135.—	—	135.—	80.—	55.—	5.50	4.—	5.40	—.70	15.60	—	—	119.40	
			1060.—	65.60	1025.60			48.20	22 —	20.40	2.55	93.15	1.50	—.30	934.25	

Arbeitgeberanteile:

Angestelltenversicherung	M	22.—
Krankenkasse	„	10.20
Erwerbslosenfürsorge .	„	2.55
Ersatzkrankenkasse . .	„	1.80
	M	1062.15

Lohnsteuerabzugskonto .	M	44.—
Allgem. Ortskrankenkasse	„	35.70
Angestelltenversicherung	„	44.—
	M	1062.15

verausgabt, ebenso findet eine besondere Buchung statt, wenn etwa ein oder einige Arbeiter vor Schluß der Lohnwoche abgehen und demgemäß entlohnt werden.

M. E. geht bei solcher Verbuchung jede Übersicht verloren. Ich verbuche dagegen keinerlei Vorschuß, sondern lasse für etwa gezahlte Vorschüsse einen Vorschußzettel ausstellen, der bei der Auszahlung des Restgehaltes als Bargeld in Zahlung gegeben wird und bis dahin als zur Kasse gehörig betrachtet wird. Ebenso wird beim Ausscheiden von einzelnen Arbeitern oder Angestellten vor Abschluß der Zahlungsperiode die Zahlung in die Liste eingesetzt und bis zur Verbuchung als Kassebestand betrachtet. Am Schluß der Lohn- oder Gehaltszahlungsperiode werden alsdann verbucht durch die Kasse zu Lasten des Lohn- oder Gehaltskonto oder eines der beiden, wenn für jede Ausgabe ein besonderes Konto geführt wird, der volle Betrag, also einschließlich der abgezogenen Lohnsteuer, einschließlich der abgezogenen Beiträge für Krankenkasse und einschließlich des Anteils der Firma, einschließlich Abzüge für Invaliden- oder Angestelltenversicherung und wieder einschließlich des Anteils der Firma usw. In obigem Falle werden also M 1062.15 zu Lasten des Gehaltskontos in der Kasse verausgabt.

Erfahrungsgemäß wird aber nun die abgezogene Lohnsteuersumme nicht gleich am selben Tage an die Finanzkasse abgeliefert, auch die Krankenkassen ziehen bekanntlich die Beiträge meist erst einige Wochen später ein. Ich lasse deshalb die in Abzug gebrachte Lohnsteuer (M 48.20) sogleich wieder in der Kasse auf ein Konto-Korrent-Konto (Lohnsteuerabzugskonto) eingehen, ebenso die Krankenkassenbeiträge auf ein ähnliches Konto für die Krankenkasse. Wenn, wie gelegentlich bei den Angestellten, mehrere Krankenkassen in Frage kommen, steht dem selbstverständlich nichts im Wege, mehrere Krankenkassenkonten einzurichten. Die Beiträge für Erwerbslosenfürsorge werden bekanntlich ebenfalls von den Krankenkassen eingezogen und demgemäß analog behandelt. Im obigen Falle lasse ich also M 35.70 zugunsten eines Kontos Allgem. Ortskrankenkasse in der Kasse wieder eingehen. Als früher die Angestellten-Versicherungsbeiträge durch monatliche Postscheck-Überweisung zu bezahlen waren, wurde natürlich hierfür die gleiche Verbuchung vorgenommen. Die Versicherungsmarken werden bei der Auszahlung sogleich gekauft, einem Angestellten mit den Versicherungskarten ausgehändigt, damit dieser die Marken einklebt und entwertet, und die Karten wieder abliefert. In kleineren Betrieben, wo man nicht wegen weniger Marken zur Post schicken will, steht dem natürlich nichts im Wege, eine größere Zahl Marken auf einmal zu kaufen und als Kassenbestand zu behandeln, bis sie am Zahlungstage in der erforderlichen Menge herausgegeben und verwendet werden. Sie werden dann als Bargeld betrachtet und als solches verausgabt.

Das Lohnsteuerabzugskonto muß, sobald sämtliche in Abzug gebrachten Beträge an die Finanzkasse abgeführt sind, wieder glatt sein, ebenso das Konto der Krankenkasse. Besonders auch am Jahresschluß erweist sich dieses Verfahren als sehr zweckmäßig. Es ist nicht erforderlich, die am Jahresschluß noch nicht abgeführten Beträge erst einem transitorischen Konto gutzuschreiben, sondern sie kommen zwanglos zu Lasten des betreffenden Unkostenkontos auf das angegebene Konto-Korrent-Konto, welches sich dann in Kürze ebenso zwanglos wieder ausgleicht.

Gelegentlich findet man, ähnlich wie ich es dargestellt habe, den ganzen Betrag in einer Summe verbucht, man legt die nicht gleich abgeführten Beträge in eine Sonderkasse, deren jeweiliger Saldo festzustellen und zu prüfen immer wieder mit besonderer Arbeit verbunden ist. Als schwierig kommt dabei in Betracht, daß dann natürlich die Verausgabung, also die Abführung an die Finanzkasse oder Krankenkasse durch Barzahlung geschehen muß, während man die Überweisung im Bank- oder Postscheckwege vorziehen würde. Das ist so kaum möglich, während es bei dem in Vorschlag gebrachten Verfahren ohne weiteres anzuwenden ist.

Gelegentlich ist der Grund für die meinerseits beanstandete Buchung darin zu suchen, daß am Monatsschluß ein ausreichender Kassebestand nicht mehr vorhanden ist, um nicht nur die Gehälter selbst, sondern auch die genannten, erst einige Tage später abgeführten Abzüge gleich verbuchen zu können, man bringt sie deshalb erst im nächsten Monat in Ausgabe und gewinnt dadurch natürlich für den abgelaufenen Monat in bezug auf diese Unkosten ein falsches Bild. Mein Vorschlag vermeidet nicht nur diesen Fehler, sondern ermöglicht auch bei verspäteter Abführung dieser Beträge eine völlig einwandfreie Buchung und bietet bei Heranziehung der Abrechnung eine Übersicht und Nachprüfung, wie ich sie in anderer Weise noch nicht gefunden habe.

Um nochmals das Ganze zusammenzufassen: Die Buchung lautet in obigem Falle:

Kasseeingang:		
Lohnsteuerabzugskonto . . .	M	48.20
Allgem. Ortskrankenkasse . .	„	35.70
Kasseausgang:		
Gehaltskonto	„	1062.15

Die spätere Abführung der Lohnsteuer durch Bank- oder Postscheck-Überweisung oder auch durch Barzahlung geschieht zu Lasten des obigen Lohnsteuerabzugkontos, ebenso die Abführung der Krankenkassenbeiträge und Erwerbslosenfürsorge zu Lasten des Kontos Allgemeine Ortskrankenkasse. Die Versicherungsmarken dagegen werden sogleich angeschafft, oder falls solche in der Kasse als Bargeld gehalten sein sollten, in der entsprechenden Menge in natura davon entnommen; jede gesonderte Buchung dieser Abzüge oder der Arbeitgeberanteile erübrigen sich dadurch.

Dem etwaigen Einwand, gesondert feststellen zu wollen, welche Beträge, sei es von der Firma, sei es insgesamt für Krankenkasse, für Invaliden-, für Angestelltenversicherung gezahlt werden, kann sehr bald abgeholfen werden, indem aus den 52 Lohnabrechnungen oder 12 Gehaltsabrechnungen ohne große Mühe die Beträge zusammengestellt werden.

Das Vertretertagebuch.

Von Wilhelm Schurz, Wien.

Unter den Erfordernissen einer guten Organisation finden wir auch den Grundsatz der Entpersönlichung und der Zwangläufigkeit. In der Vertriebsorganisation vieler Firmen hat der für den Außendienst angestellte Beamte (Vertreter) eine überragende Bedeutung; von seiner Tüchtigkeit und seinem Fleiße hängt das Gedeihen des Geschäftes vornehmlich ab. Je rascher der zu vertreibende Artikel verbraucht und je allgemeiner er erzeugt wird, eine desto größere Sorgfalt ist auf den organischen Ausbau dieses Dienstzweiges zu verwenden. Dem Prinzipal ist es infolge des durch Raum und Zeit begrenzten Tätigkeitsfeldes in der Regel versagt, mit all seinen Abnehmern in eine so enge persönliche Fühlungnahme zu kommen, um daraus einerseits alle für seine Entschließungen wichtigen Erkenntnisse zu gewinnen und andererseits auf den Kunden mit Erfolg werbend einwirken zu können.

Für dieses Arbeitsgebiet springt der Verkaufsvertreter ein. Es wäre aber ganz und gar verfehlt, ihn nach seinem Belieben walten zu lassen; je bessere Fähigkeiten er nämlich besitzt, eine desto schädlichere Abhängigkeit des Unternehmens von ihm wäre die natürliche Folge. Der Vertreter soll nur das Auge, das Ohr und der Mund des Prinzipals sein. Dieser m u ß alles Wesentliche erfahren, was jener gesehen, gehört und gesagt hat. Jener hat deshalb systematisch über den Gegenstand erschöpfend, schriftlich oder gegebenenfalls mündlich, Bericht zu erstatten. Dieser dagegen wird gewissenhaft alle wichtigen Belange in der Kundenkartei vermerken lassen und dadurch sich die für alle möglichen Fälle notwendige Unabhängigkeit von dem Vertreter bewahren. (Grundsatz der Entpersönlichung.)

Diesem Zwecke dient das hier zu beschreibende Durchschreibe-Tagebuch, das in kürzester und übersichtlicher Form durch Anwendung von Buchstaben- und Zahlensymbolen alle Typen von einschlägigen Tatsachen aufnimmt.

Dem Vertreter ist es ein Wegweiser, ein Mahner und ein Rechtfertiger. Immer von neuem lenkt es die Aufmerksamkeit auf wünschenswerte Erhebungen, es liefert Unterlagen für die Arbeitseinteilung der nächsten Zukunft und es rechtfertigt die Ausnützung der Dienstzeit des Vertreters, namentlich bei augenblicklich unbefriedigenden Verkaufserfolgen.

Der Dienstgeber dagegen kann aus den ihm periodisch zu übergebenden Doppeln alle Meldungen in der Kundenkartei systematisch verarbeiten. Er kann die Vertretertätigkeit fortlaufend kontrollieren. Er wird die Mentalität seiner Kundschaft gründlich kennen lernen und ihren Wünschen und Beschwerden volle Rechnung tragen können und schließlich wird er in die Lage versetzt, in seinem Betriebe und Vertriebe Mängel abzustellen und nutzbringende Neuerungen einzuführen. Es wird durch die sinngemäße Verwertung der Tagebuchdaten ein fortwährender Zwang auf die zeitlich und stofflich restlose Erfüllung aller damit zusammenhängender innerer Arbeitsvorgänge mit Erfolg ausgeübt werden können (Grundsatz der Zwangläufigkeit).

Eine einheitliche für alle möglichen Verkaufsbetriebe gleich geltende Typisierung der in das Tagebuch einzutragenden Tatbestände und Beobachtungsdaten ist natürlich unmöglich, sie muß sich daher dem besonderen Fall anpassen. Im vorliegenden Falle handelt es sich um einen Industriezweig, der fortlaufend verhältnismäßig schnell verbrauchbare Erzeugnisse auf den Markt bringt und um eine Vertriebsart, wo die persönliche Tätigkeit des Vertreters fast allein Voraussetzung des Erfolges ist. Desto wichtiger aber ist es gerade in

einem solchen Fall für das Haus, die Zügel der Kundenwerbung fest in der Hand zu behalten.

Das Tagebuch hat vertraulichen Charakter. Die Vertraulichkeit wird gegen Dritte dadurch gewahrt, daß mit Ausnahme der in jedes Buch an auffallender Stelle einzutragenden Privatadresse des Vertreters und der Namen der Besuchten n u r Buchstaben und Ziffern, die im Sinne eines getrennt zu verwahrenden Chiffrenschlüssels anzuwenden sind, eingetragen erscheinen.

Im Tagebuch ist grundsätzlich jeder gemachte Besuch zu vermerken, daher werden die ersten vier Kolonnen immer, die weiteren nach Bedarf auszufüllen sein. Bei der alten Kundschaft genügt der Name kurzweg, bei neugewonnener ist der vollständige Name, Beruf und genaue Adresse unter Benützung zweier Zeilen einzutragen. Auch die Firmenmerkmale (Kolonne F) sind in diesem Falle sofort nach Möglichkeit erschöpfend einzutragen. Um diese Daten auch für die Stammkundschaft in absehbarer Zeit zu gewinnen, sind diese Erhebungen auf mehrere Besuche planmäßig zu verteilen.

Zeitangaben zu den Daten der Kolonne T (Kundenbeschwerden) und M (Mahnung durch den Vertreter) kommen in die Anmerkungskolonne.

Wird zur Vervollständigung der einen oder anderen Tagebuchsangabe ein mündlicher Bericht zu erstatten sein, so wird das betreffende Zeichen eingekreist. Werden vom Vertreter überdies Unterlagen (Preislisten, neue Konkurrenzartikel, beanstandete Waren, Adressen usw.) beigebracht, so ist dies in der Anmerkung kurz zu bemerken.

Die gewissenhafte und erschöpfende Führung des Tagebuchs ist für die Entwicklung des Geschäftes ebenso bedeutungsvoll, wie das Hereinnehmen von Aufträgen. Es gibt daher für den Vertreter gar keine Entschuldigung, diese Eintragungen mit dem Hinweise auf die Behinderung in der Auftragssammeltätigkeit zu vernachlässigen, dies um so weniger, als der hierfür notwendige Zeitaufwand bei einigermaßen gutem Willen spielend aufgebracht werden kann. Die Urschriften des Tagebuchs (das abzutrennende Blatt) sind wöchentlich mindestens einmal der Firma zu übergeben. Allmonatlich wird mit einem neuen Blatt begonnen. Die Blätter des Tagebuchs (Ur- und Durchschrift erhalten dieselbe Ordnungsnummer) werden fortlaufend numeriert. Dazu dient der über der Anmerkungskolonne ausgesparte Raum.

Die in dem beigegebenen Musterblatte des Tagebuchs aufscheinenden Buchstabensymbole dürften wohl allen möglichen Geschäftsformen genügen, dagegen ist es wohl unmöglich, eine allgemeingültige Typisierung aller in den einzelnen Kolonnen einzuzeichnenden Daten festzustellen.

Datum	Ort / Bezirk	Name	B		F	K		P	T	M	I		Anmerkung
			E	Z		N	A				S	g	
													K. K:

1380—25. E. S. — Muster gesetzlich geschützt.

B = Besuch, E = Ergebnis, Z = Zeittermin, F = Firmenmerkmale, K = Konkurrenz, N = Name des Konkurrenten, A = Aussage, P = Propaganda, T = Tadel der Kundschaft, M = Mahnung durch den Vertreter, I = Inkasso, K.K. = Kundenkartei. Der im folgenden mitgeteilte Chiffrenschlüssel enthält Beobachtungs- und Tatsachentypen, die einem Verkaufsgeschäfte mit Konsumartikeln und ständiger, intensiver Vertretertätigkeit entsprechen dürften. Trotzdem wird es in jedem besonderen Falle noch andere wissenswerte Umstände zu erheben geben, die darüber hinaus durch ein Ziffernsymbol festgelegt werden können.

E = Ergebnis des Vertreterbesuches.

287 = Nummer des erhaltenen Auftrages wird eingetragen, z. B. 287,

I = Angetroffen, hat Bedarf, soll kommen am ... in ... Termin (Z),

II = Angetroffen, jetzt keinen Bedarf, soll kommen am ... in ... Termin (Z),

III = Angetroffen, wünscht besonderes Angebot in ... (Angabe in der Anmerkung),

IV = Angetroffen, kein Interesse (weitere Angaben in Kolonne K oder Anmerkung),

V = Nicht angetroffen oder war nicht zu sprechen,

VI = Bei Nicht-Händlern: wird uns durch seinen Einfluß unterstützen,

VII = Bei Nicht-Händlern: kein Interesse für uns vorhanden

usw. usw. usw.

F = Firmakennzeichen.

I = Verkehrslage,	VIII = Warenlager,
II = Kundenverkehr,	IX = Neuausstattung
III = Bedienstete,	(Anmerkung),
IV = Ladengröße,	X = Große Abnehmer,
V = Auslagenzahl,	XI = Wiederverkäufer,
VI = Ausl.-Ausstattung,	XII = Persönl. Verkehr
VII = Inneneinrichtung,	mit .. (Anm.)

Die römischen Ziffern erhalten hier nach der folgenden Klassifikationstabelle einen arabischen Index zu genauerer Beschreibung, z. B. VI/3 = originelle Schaufenstereinrichtung, oder III/4 = 4 Angestellte im Laden.

Index:	1	2	3
Bei I u. II	ruhig	lebhaft	sehr lebhaft
„ IV	klein	mittel	groß
„ VI	geschmacklos	geschmackvoll	originell
„ VII	bescheiden	gediegen	luxuriös
„ VIII	klein	entsprechend	reichhaltig.

K = Konkurrenztätigkeit N : x, y, z.

I = x liefert allein,
II = y „ auch,
III = z „ Plakate,
IV = z „ Werbegebrauchsartikel,
V = z „ Auslagenmaterial,
VI = z stattet Auslage ganz aus,
VII = bringt neuen Artikel,
VIII = macht Preise laut Liste ...,
IX = gibt Zahlungsbegünstigung,
X = gibt Umsatzprovision
usw. usw. usw.

Bei I und II können die Indices 1, 2, 3 usw. bestimmte Waren bezeichnen.

P = unsere Werbetätigkeit.

I = Kunde will Plakate,
II = „ „ Werbegebrauchsartikel,
III = „ „ Auslagenware,
IV = verlangt Schaufenstermiete
usw. usw. usw.

T = Beschwerden der Kunden

I = über verspätete Lieferung (Anmerkung),
II = „ mangelhafte „ „
III = „ „ Qualität „
IV = „ falsche Berechnung „
usw. usw. usw.

M = Mahnung durch den Vertreter.

I = Kunde hat schon überwiesen (wann: Anm.),
II = „ wird überweisen (wann: Anm.),
III = „ bittet um Aufschub bis ... (Anm.),
IV = vor Bezahlung der alten Schuld wird nicht mehr geliefert
usw. usw. usw.

I = Inkasso.

Die moderne Organisation kann die Symbolisierung überhaupt nicht mehr entbehren. In die verschiedensten Dienstgebiete, so z. B. in die Buchhaltung, in die Materialverwaltung, die Kalkulation usw. ist sie siegreich eingezogen, warum soll diese Übung nicht auch hier sich bewähren? Wird sie doch die meisten Erscheinungstypen mit wenig Zeichen restlos abtun können und sowohl dem berichtenden Vertreter, als auch dem Berichtempfänger kostbare Zeit ersparen helfen.

Max Fürst †.

Der bekannte Finanzschriftsteller Max Fürst ist in der Neujahrsnacht im 84. Lebensjahr dahingeschieden. Am 29. Juli 1843 in Bentschen (Provinz Posen) geboren, besuchte er die dortige Volksschule, kam dann zu einem Potsdamer Bankgeschäft in die Lehre und bereitete sich zum Einjährig-Freiwilligen-Examen vor, das er nach kurzer Zeit bestand. Anfang der 60er Jahre trat er bei einer Berliner Maklerfirma als Angestellter ein.

Fast 5 Jahrzehnte besuchte Fürst die Berliner Börse. Dort erlangten in den 1860er Jahren die Prämiengeschäfte große Bedeutung für den Spekulationshandel, und sie behielten diese Bedeutung mehrere Jahrzehnte. Fürst stand an der Berliner Börse in dem Ruf, der beste Kenner dieser Geschäfte zu sein, und unzähligen jüngeren und älteren Börsenbesuchern hat er in steter Hilfsbereitschaft diese Geschäfte erklärt und mit ihnen „gerechnet".

Aus diesen Erfahrungen hat er dann im Jahre 1908 ein Buch über Prämien-, Stellage- und Nochgeschäfte geschrieben. Vorher war er schon in weiten Kreisen bekanntgeworden durch seine Neubearbeitung des Swoboda „Die Arbitrage" und durch zahlreiche Aufsätze in der „Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis", in anderen Fachzeitschriften und in Tageszeitungen. U. a. war er auch Mitarbeiter am „Buch des Kaufmanns".

Eine ausgedehnte Lehrtätigkeit entwickelte Fürst an den vom „Verein der Bankbeamten Berlin" ins Leben gerufenen Fachkursen, deren ehrenamtlicher Leiter er lange Zeit gewesen war.

Der Verstorbene war ein kluger, kenntnisreicher und liebenswürdiger Mann. Vielen Menschen wurde er ein treuer Berater. Für die Allgemeinheit tätig zu sein und helfen zu können, war ihm die größte Freude. G. O.

Rechtsfragen des Tages.

Die Reichsregierung schreitet in dem Bestreben, das Arbeitsrecht auf eine gesetzliche Grundlage zu stellen, weiter fort. Nachdem mit vieler Mühe das Arbeitsgerichtsgesetz unter Dach und Fach gebracht worden ist, hat sie zwei weitere Arbeitsgesetze im Entwurf vorgelegt: ein Arbeitsschutzgesetz und ein Gesetz über Arbeitslosenversicherung. Beide Entwürfe werden im Reichstag, wenn er endlich wieder arbeitsfähig geworden ist, zweifellos lebhafte Erörterungen hervorrufen, und die Verabschiedung der Gesetze wird nicht leicht sein. Handelt es sich doch um grundlegende Fragen des Sozialrechts, um eine teilweise Lösung der sozialen Frage.

Das gegenwärtig dem Reichswirtschaftsrat vorliegende Arbeitsschutzgesetz beschäftigt sich mit drei schweren Problemen des Arbeitsrechts: mit dem Arbeiterschutz, der Arbeitszeit und der Arbeitsaufsicht. Der Schutz des Arbeitnehmers gegen Betriebsgefahren geht zurück auf die Gewerbeordnungsnovelle von 1891. Die durch dieses erste Arbeiterschutzgesetz eingeführten Grundsätze, nach denen der Unternehmer verpflichtet ist, im Interesse des Lebens, der Gesundheit und der Sittlichkeit seiner Arbeiter an Maschinen, Werkzeugen und Gebäuden Schutzvorrichtungen einzuführen, und gewisse hygienische und soziale Maßregeln zu treffen, sind in dem Entwurf übernommen und ausgebaut. Der Entwurf geht aber insofern noch weiter, als er unter gewissen Voraussetzungen den Maschinenfabrikanten verpflichtet, die erforderlichen Schutzvorrichtungen schon bei der Herstellung der Maschinen mit einzubauen. Für die Arbeitsaufsicht soll an die Stelle der bisherigen Gewerbeaufsichtsbeamten ein Arbeitsaufsichtsamt gesetzt werden, zu dessen Zuständigkeitsbereich der gesamte Arbeiterschutz gehören soll.

Während diese beiden Punkte keine sehr erheblichen Debatten hervorrufen dürften, bildet die Frage der Arbeitszeit begreiflicherweise einen Gefahrpunkt. Gleich der geltenden Arbeitszeitverordnung hält der Entwurf an dem Achtstundentag und der Achtundvierzigstundenwoche fest; für durchgehende Betriebe mit Schichtwechsel ist die Sechsundfünfzigstundenwoche zugrunde gelegt. In dieser Arbeitszeit werden die Pausen nicht eingerechnet, wohl aber die gesamte Zeit, in der ein Arbeitnehmer dem Arbeitgeber zur Verfügung steht. In Anlehnung an das Washingtoner Abkommen kann in bestimmten Fällen eine abweichende Verteilung der Arbeitszeit vorgenommen werden, so bei ausfallenden Schichten, oder der Arbeitsruhe infolge außergewöhnlicher Ereignisse. Eine Verlängerung der Arbeitszeit wird zugelassen für Vorbereitsarbeiten, Arbeitsbereitschaft und Mehrarbeit. Hier kann die Arbeitszeit auf 10 Stunden erweitert werden, so auch für gewisse Arbeitnehmergruppen (Feuerwehrleute, Heilgehilfen, Pförtner, Chauffeure), bei denen die Arbeitsbereitschaft mit der wirklichen Arbeitsleistung nicht zusammenfällt. Überstunden mit einem Lohnzuschlag von grundsätzlich 25 v. H. sind bis zu 2 Stunden täglich und 50 Stunden im Jahr beim Vorliegen eines dringenden Bedürfnisses zulässig. Weitere Überstunden können tarifmäßig oder von der Behörde zugelassen werden. Ein erhöhter Arbeitszeitschutz ist für weibliche und jugendliche Arbeitnehmer vorgesehen. Das Kinderschutzalter wird von 16 auf 18 Jahre erhöht; Frauen dürfen vor Ablauf von 6 Wochen seit der Niederkunft nicht beschäftigt werden und können in den 6 Wochen vorher die Arbeit niederlegen. Eingehend geordnet ist die Sonntagsarbeit. Für Jugendliche unter 16 Jahren ist sie überhaupt unzulässig. Ausnahmen von dem Verbot der Sonntagsarbeit sind für das Verkehrs- und Wirtschaftsgewerbe, öffentliche Vorführungen, Bewachungs- und Vorbereitungsarbeiten usw. zugelassen. Für Geschäfte zur Befriedigung des täglichen Bedarfs sind zwei Arbeitsstunden am Sonntag gestattet, für kleinere Orte, die auf den Zuspruch der Landbevölkerung angewiesen sind, für alle Geschäfte.

Das bereits dem Reichstag zur Beschlußfassung zugeleitete Gesetz über Arbeitslosenversicherung ist ein umfangreiches Werk von 175 Paragraphen, dem eine sehr interessante Begründung beigefügt ist. Die letztere gibt einen Überblick über die bisherige Entwicklung der Arbeitslosenhilfe im Deutschen Reich, kennzeichnet den Charakter der gegenwärtigen Regelung (Mittelstufe zwischen Fürsorge und Versicherung) und geht dann auf die beiden Grundfragen ein: Fürsorge oder Versicherung?, und Zwangsversicherung oder Wahlrecht zwischen allgemeiner Versicherung und besonderen Ersatzversicherungen (sog. Genter-System)? Es handelt sich bei dem vorliegenden Entwurf also um die Frage der Ersetzung der Fürsorge durch eine den übrigen Teilen der Sozialversicherung gleichgeordnete Sicherung des Arbeitslosen durch einen Rechtsanspruch. Das Gesetz betritt Neuland, und seine Auswirkungen, sowohl in organisatorischer wie in finanzieller Beziehung, lassen sich nicht vorhersagen.

*

Der dem Reichstag zugegangene Überblick über den Entwurf des Reichshaushalts für das Rechnungsjahr 1927 verdient die Aufmerksamkeit jedes politisch Interessierten. Man kann aus ihm für die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands vielerlei lernen. Die Reichsregierung geht davon aus, daß der wirtschaftliche Aufschwung, der trotz des Anwachsens der Arbeitslosenziffer unzweifelhaft festzustellen ist, weiter anhalten wird. Demgemäß sind die Einnahmen aus Steuern, Zöllen und Verbrauchsabgaben auf rund 800 Millionen RM höher veranschlagt als 1926. 300 Millionen mehr soll allein die Einkommensteuer bringen. Prozentual an erster Stelle steht aber die Kraftfahrzeugsteuer mit 85,7 v. H. Mehrbetrag; ihr folgt die Erbschaftssteuer mit 66,67 und die Körperschaftssteuer mit 40 v. H. Bemerkenswert ist auch, daß die 300 Millionen Mehransatz für die Einkommensteuer sich aus der Differenz zwischen 400 Millionen der veranlagten Steuerpflichtigen und einem Minderertrag der Lohnsteuer von 100 Millionen errechnet. Der letztere Minderertrag hängt offenbar mit der gestiegenen Arbeitslosenziffer zusammen. Bei den Zöllen und den Verbrauchssteuern wird mit einer erhöhten Einfuhr gerechnet, wie aus der Veranschlagung der Zolleinnahmen mit einem Mehr von 310 Millionen = 53,45 v. H. hervorgeht. Die Reichsregierung erwartet auch von der Opferfreudigkeit der Staatsbürger, daß sie doppelt so viel Sekt trinken als 1926, denn sie rechnet statt mit 4, mit 8 Millionen Einnahmen aus der Schaumweinsteuer, also mit 100 % mehr.

Bei den Erhebungs- und Verwaltungskosten erhofft

die Regierung eine erhebliche Verbilligung gegen 1926, bei der Steuerverwaltung 4,46 (gegen 4,92), bei der Zollverwaltung 5,17 (gegen 6,18), bei der gesamten Reichsabgabenverwaltung 4,69 (gegen 5,30) v. H.

Unter den Ausgaben verdienen vor allem die Reparationszahlungen Beachtung. Das Reparationsjahr läuft vom September bis zum August, deckt sich also nicht mit dem Rechnungsjahr des Reiches, das vom 1. April bis 31. März läuft. In das Rechnungsjahr 1927 fallen also 5 Monate des dritten, und 7 Monate des vierten Reparationsjahres. Im dritten Reparationsjahr sind 700, im vierten 790 Millionen Goldmark zu zahlen. Auf das Rechnungsjahr 1927 stellt sich unter Hinzurechnung des Schuldverschreibungsdienstes der Deutschen Reichsbahngesellschaft, des Dienstes der Industrieobligationen und anderer Belastungen die Gesamtbelastung auf 1778,7 gegen 1310,2 Millionen RM in 1926, also in 1927 auf 468,5 Millionen mehr.

*

Die Strafprozeßordnung, die Anfang 1924 auf Grund des Ermächtigungsgesetzes erlassen worden ist, hatte zwar die Strafgerichtsorganisation und das Strafverfahren in vielen Beziehungen geändert, hat aber einen Abschnitt unverändert gelassen, nämlich den über die Untersuchungshaft. Gerade dieser Teil des Strafverfahrens hat aber aus Anlaß der Vorgänge in den Fällen Höfle, Barmat, Kutisker, Schroeder-Haas usw. starke Anfechtung erfahren. Nunmehr ist in dieser Beziehung durch eine Novelle die langerstrebte Modernisierung herbeigeführt worden. In zwei Punkten ist der wegen Fluchtverdachts oder Verdunklungsgefahr in Untersuchungshaft Gezogene heute besser geschützt als vorher; einmal wird — eine völlige Neuerung im deutschen Strafprozeß — auf Antrag des Angeschuldigten in einer mündlichen Verhandlung darüber entschieden, ob der Haftbefehl aufrecht zu erhalten oder aufzuheben ist; und ferner darf das Gericht nicht wie bisher, ohne weiteres die Untersuchungshaft bis zur Hauptverhandlung bestehen lassen, sondern es hat innerhalb bestimmter Fristen von Amts wegen zu prüfen, ob die Haft aufrecht zu erhalten ist („Haftungsverfahren"), und zwar zum erstenmal, wenn die Untersuchungshaft zwei Monate gedauert hat.

Die gleiche Novelle zur Strafprozeßordnung hat ferner das sehr ärgerliche Zeugniszwangsverfahren gegen Redakteure stark eingeschränkt. Redakteure, Verleger, Drucker und Setzer einer periodischen Druckschrift können das von ihnen erforderte Zeugnis über die Person des Verfassers oder Einsenders einer Veröffentlichung strafbaren Inhalts verweigern, wenn ein Redakteur der Druckschrift als Täter bestraft ist, oder seiner Bestrafung kein rechtliches Hindernis entgegensteht. Es braucht also nicht mehr wie bisher im Verfahren „gegen Unbekannt" der Redakteur sich als Zeuge über die Person des Einsenders einer Mitteilung oder den Verfasser eines Aufsatzes vernehmen und bei Wahrung des Redaktionsgeheimnisses einsperren lassen; vielmehr kann nur gegen den verantwortlichen Redakteur vorgegangen werden.

*

Durch die 1924 aus Ersparnisgründen vorgenommene Verminderung der Besetzung der Senate bei den Oberlandesgerichten mit 3 und beim Reichsgericht mit 5 Mitgliedern — statt der seit 1879 feststehenden Besetzung mit 5 und 7 Mitgliedern — ist eine Verbesserung der Rechtspflege sicherlich nicht eingetreten, wohl aber eine Verzögerung der Erledigung der Prozeßsachen. Dies soll nun wieder beseitigt werden, nachdem die wirtschaftlichen Verhältnisse den Abbau des Personalabbaus ermöglicht haben. Hierauf geht eine Entschließung des Reichstags gelegentlich der Verabschiedung der Strafprozeßnovelle. Es sollen ferner Unterredungen des Verteidigers mit dem verhafteten Beschuldigten nur noch in Gegenwart eines Richters — nicht wie bisher üblich, eines Referendars — stattfinden. Endlich soll auch bei Vergehen schon die Anklageschrift die wesentlichen Ergebnisse der Ermittlungen aufführen, und die Gerichte sollen den Angeklagten nicht mehr veranlassen, Erklärungen über den Verzicht auf Rechtsmittel oder über die Einlegung von Rechtsmitteln in unmittelbarem Anschluß an die Urteilsverkündung abzugeben. —

Gegen die Strafrechtspflege sind seit langer scharfe Angriffe erhoben worden. Daß einzelne Entgleisungen vorgekommen sind, wird niemand bestreiten. Es ist aber durchaus ungerecht, für falsche Maßnahmen einzelner Gerichte die gesamte mehrere tausend Köpfe umfassende Richterschaft verantwortlich zu machen, und von einer „Vertrauenskrise" zu sprechen. Mit solchen Verallgemeinerungen und Schlagworten wird das große Publikum irregeführt und die Autorität des Staates erschüttert, an deren Aufrechterhaltung gerade unter den gegenwärtigen schwierigen politischen Verhältnissen jeder Deutsche ein Interesse haben sollte.

Eduard Heilfron.

Rundschau.

Außenhandel.

Der Außenhandel ergibt im November im Vergleich zum Vormonat folgendes Bild:

	Einfuhr		Ausfuhr	
	Nov. 1926	Okt. 1926	Nov. 1926	Okt. 19
	in 1000 RM nach Gegenwartswerten			
Lebende Tiere	15 499	15 691	744	1 20
Lebensmittel und Getränke	338 197	334 263	59 846	43 40
Rohstoffe und halbfertige Waren	504 931	484 497	237 473	232 59
Fertige Waren	141 109	155 665	578 243	602 56
Reiner Warenverkehr . .	999 736	990 116	876 306	879 76
Gold und Silber	71 313	157 934	1 896	2 63
Zus. . .	1 071 049	1 148 050	878 202	882 39

Der deutsche Außenhandel weist im November gegen den Vormonat nur geringfügige Veränderungen auf. Die reine Wareneinfuhr zeigt eine Zunahme von 9 Mill. RM. Die Einfuhr an Lebensmitteln liegt um 4 Mill. RM höher als im Vormonat. Beträchtlicher ist die Verschiebung bei Rohstoffen und Fertigwaren; erstere zeig

eine Zunahme um 20 Mill. RM, letztere eine Abnahme um 14 Mill. RM. Die Ausfuhr im reinen Warenverkehr hat sich nur unwesentlich — um 3 Mill. RM — vermindert. Während die Fertigwarenausfuhr eine Abnahme von 24 Mill. RM aufweist, zeigt die Ausfuhr an Lebensmitteln und Rohstoffen eine Zunahme, und zwar erstere um 16 Mill. RM, letztere um 5 Mill. RM.

Die bisherige Entwicklung des deutschen Außenhandels im Jahre 1926 ist aus nachstehender Übersicht zu erkennen:

1926	Einfuhr: Reiner Warenverkehr	Einfuhr: Gold und Silber	Ausfuhr: Reiner Warenverkehr	Ausfuhr: Gold und Silber	Saldo des reinen Warenverkehrs	Gesamtsaldo
Januar . . .	707,2	26,1	795,4	6,8	+ 88,2	+ 68,9
Februar . . .	661,9	59,4	782,9	5,0	+ 121,0	+ 66,6
März	645,3	41,5	923,1	3,8	+ 277,8	+ 240,1
April	719,3	5,9	779,3	2,4	+ 60,0	+ 56,5
Mai	703,0	3,8	728,9	1,9	+ 25,9	+ 24,0
Juni	791,9	4,0	758,4	1,9	— 33,5	— 35,6
Juli	928,9	7,0	821,2	1,9	— 107,7	— 112,8
August . . .	919,8	51,5	833,9	2,5	— 85,9	— 134,9
September . .	823,4	107,0	836,4	3,5	+ 13,0	— 90,5
Oktober . . .	990,1	158,0	879,8	2,6	— 110,3	— 265,7
November . .	999,7	71,3	876,3	1,9	— 123,4	— 192,8
Jan.—Nov. 1926	8890,5	535,5	9015,6	34,2	+ 125,1	— 376,2
Jan.—Nov. 1925	11 732	714	8002	34,8	— 3731	— 4409
Jan.—Nov. 1924	7 921	88	5794	32,3	— 2127	— 2183

Aktienmarkt.

Über den Kursstand der an der Berliner Börse im Jahre 1926 amtlich notierten Werte berichtet der „Wirtschaftsbericht Nr. 12 der Commerz- und Privatbank“:

1926	unter 50 %	50 bis 75 %	75 bis 100 %	100 bis 150 %	150 bis 200 %	200 bis 250 %	über 250 %	unter pari	über pari
	in %	in %	in %	in %	in %	in %	in %	in %	in %
Ende Januar	38,9	25,6	20,5	13,1	1,9			85	15
„ Februar	37,4	25,1	19,5	16,4	1,6			82	18
„ März .	24,2	28,2	22,0	22,2	3,4			74,4	25,6
„ April .	24,2	27,0	22,3	22,9	3,6			73,5	26,5
„ Mai . .	26,4	26,6	18,6	25,1	3,3			71,6	28,4
„ Juni .	25,4	23,2	19,2	26,2	6			67,8	32,2
„ Juli . .	21,9	23,9	20,4	26,6	7,2			66,2	33,8
„ August	14,3	23,5	21,1	29,3	9,2	2,6		58,9	41,1
„ Septbr.	14,9	21,7	21,7	28,4	10,4	2,9		58,3	41,7
„ Oktober	10,6	15,5	23,7	28,4	16,8	3,2	1,8	49,8	50,2
„ Novbr. .	9,8	16,9	23,1	29,8	15,4	3,0	2,0	49,8	50,2
„ Dezbr. .	9,6	14,4	21,6	29,4	18,7	3,7	2,6	45,6	54,4

Arbeitsmarkt.

1926	Zahl der unterstützten Vollerwerbslosen	1926	Zahl der unterstützten Vollerwerbslosen
1. Januar	1 498 681	1. Juli	1 740 754
15. „	1 763 976	15. „	1 718 499
1. Februar	2 030 646	1. August	1 652 281
15. „	2 058 412	15. „	1 603 700
1. März	2 055 928	1. Septbr.	1 548 138
15. „	2 016 590	15. „	1 483 458
1. April	1 942 011	1. Oktober	1 394 062
15. „	1 878 881	15. „	1 339 073
1. Mai	1 781 152	1. Novbr.	1 308 293
15. „	1 742 926	15. „	1 316 143
1. Juni	1 744 126	1. Dezbr.	1 369 014
15. „	1 749 249	15. „	1 464 000

Reichsbank.

(In Millionen Reichsmark.)

Aus dem Reichsbankausweis	15. 12. 26	23. 12. 26	31. 12. 26	7. 1. 27
Notenumlauf	3166	3298	3735	3436
Goldbestand	1772	1806	1831	1831
Wechsel und Schecks	1278	1413	1826	1694
Scheidemünzen	133	112	86	103
Devisendeckung	460	472	519	513
Grundkapital:				
a) begeben	122,8	122,8	122,8	122,8
b) noch nicht begeben	177,2	177,2	177,2	177,2

Devisendeckung.

Deckung	15. 12. 26	23. 12. 26	31. 12. 26	7. 1. 27
Effektive Golddeckung	56 %	54,8 %	49 %	53,3 %
Gold und deckungsfähige Devisen	70,5 %	69,1 %	62,9 %	68,2 %

Abrechnungsverkehr.

Bei den Abrechnungsstellen wurden abgerechnet:

Monat	1926 in RM	1925 in RM	1913 in M
Januar . . .	4 176 649 700	3 935 598 000	6 691 749 500
Februar . . .	3 885 789 100	3 637 185 800	5 275 586 300
März	4 411 266 700	4 094 768 900	5 850 686 600
April	4 468 307 500	4 165 474 000	7 036 740 580
Mai	4 501 112 700	4 102 766 100	5 927 415 700
Juni	4 613 319 500	4 302 457 300	6 078 117 000
Juli	4 898 797 500	4 609 073 900	6 521 227 200
August . . .	4 766 147 200	4 432 767 100	5 218 880 100
September . .	4 643 985 000	4 382 225 400	5 903 727 900
Oktober . . .	5 203 838 200	4 650 285 400	6 924 922 500
November . .	5 454 464 000	4 216 151 700	5 582 335 800
Dezember . .	5 853 230 200	4 397 601 500	6 622 817 000

Zahlungsmittelumlauf.

Der gesamte Zahlungsmittelumlauf stellt sich unter Einbeziehung von etwa 745 Mill. RM Scheidemünzen und etwa 185 Mill. RM Privatbanknoten auf rund 5830 Mill. RM gegen rund 5210 Mill. RM Ende 1925.

Diskontmarkt.

Am 11. Januar 1927 wurde der Zinssatz für Wechseldiskontierungen von 6 % auf 5 % ermäßigt; der Lombardsatz beträgt weiterhin 7 %.

Golddiskontbank.

Aktiva	31. 12. 26 £ sh d	31. 12. 25 £
Noch nicht eingezahltes Aktienkapital	3 352 800.—.—	3 352 800
Täglich fällige Forderungen	72 541. 5. 1	255 396
Wechsel und Schecks	379 237.15. 6	7 329 916
Wertpapiere	11 701 656.14. 2	—
Sonstige Aktiva	85 773. 1. 1	891 346
Passiva:		
Grundkapital	10 000 000.—.—	10 000 000
Reservefonds	44 636. 5. 7	20 417
Delkrederefonds	115 000.—.—	55 000
Täglich fällige Verbindlichkeiten	23 671. 9.—	66 598
Akzeptkonto (Solawechsel) = 72 600 000 RM	3 553 597.13.—	—
Lombard bei der Reichsbank und befristete Verpflichtungen	970 778. 5. 8	—
Sonstige Passiva, einschl. Gewinn	884 325. 2. 7	1 687 443
Giroverbindlichkeiten: 3 730 750.6.7.		1 608 835

Indexziffern.

1926	Reichsindexziffer für die Lebenshaltungskosten	1926	Reichsindexziffer für die Lebenshaltungskosten
Januar	1,398	Juli	1,424
Februar	1,388	August	1,425
März	1,383	Septbr.	1,420
April	1,396	Oktober	1,422
Mai	1,399	November	1,436
Juni	1,405	Dezember	1,443

Über die Entwicklung der verschiedenen *Großhandelsindexziffern* unterrichtet folgende Zusammenstellung:

1926	Index der Frankfurter Zeitung für 100 Waren	Index des Statistischen Reichsamtes für 38 Waren	Index der Industrie- u. Hand.-Ztg. für 44 Waren	Index des Berl. Tagebl. für 109 Waren
Januar	1,4069	1,200	1,2883	1,380
Februar . . .	1,3873	1,184	1,2802	1,359
März	1,3750	1,183	1,2790	1,346
April	1,3678	1,227	1,2836	1,343
Mai	1,3623	1,232	1,2843	1,335
Juni	1,3482	1,246	1,2860	1,329
Juli	1,3377	1,274	1,3012	1,333
August	1,3367	1,270	1,3176	1,338
September . . .	1,3635	1,268	1,3192	1,340
Oktober	1,3755	1,302	1,3109	1,333
November . . .	1,3775	1,316	1,3144	1,337

Deutschlands Ernte im Jahre 1926.

Nach den endgültigen amtlichen Schätzungen ergeben sich, nach einer Mitteilung des Wirtschaftsberichtes Nr. 12 der Commerz- und Privatbank, für die diesjährige Ernte im Deutschen Reich folgende Gesamterträge gegenüber dem Vorjahre und dem Durchschnitt der letzten drei Vorkriegsjahre (umgerechnet auf das jetzige Reichsgebiet):

Fruchtarten	1926	1925	Durchschn. 1911/13
	in 1000 Tonnen		
Winterweizen	2 356	2 976	3 320
Sommerweizen	242	241	445
Winterspelz	129	155	415
Winterroggen	6 321	7 965	9 453
Sommerroggen	85	98	132
Hafer	6 325	5 585	7 680
Wintergerste	332	317	—
Sommergerste	2 131	2 282	2 870
Lupinen	57	53	—
Kartoffeln	30 031	41 718	37 962
Zuckerrüben	10 495	10 326	13 986
Runkelrüben	23 073	24 754	—
Klee	8 589	9 051	7 535
Luzerne	1 690	1 515	1 193
Bewässerungs-Wiesen	1 627	1 635	2 110
Andere Wiesen	21 631	20 968	20 579

Postwesen.

Im Verkehr mit der Schweiz können fortan kleinere Warenmengen jeder Art mit geringerem Handels- oder Kaufwert, auch wenn sie nicht eigentlich zur Bemusterung dienen, bis zum Höchstgewicht von 500 g zu den für Warenproben bestehenden ermäßigten Gebühren zur Beförderung zugelassen werden. Die Sendungen müssen im übrigen den Bedingungen der Warenproben entsprechen und dürfen namentlich keine unzulässigen schriftlichen Mitteilungen enthalten. Ist der Inhalt zollpflichtig, so sind die Sendungen auf der Vorderseite mit dem vorgeschriebenen grünen Zollzettel zu versehen.

Vom 1. Januar an können auch im Verkehr mit der Tschechoslowakei Nachnahmebeträge auf Briefsendungen und Paketen nach der Einziehung auf ein Postscheckkonto im Bestimmungsland gutgeschrieben werden. Die Nachnahmebeträge sind in diesen Fällen bei Sendungen nach der Tschechoslowakei nicht in Reichsmark, sondern in tschechoslowakischen Kronen, Meistbetrag 3000 Kr., anzugeben. Nachnahme-Postanweisungen oder Zahlkarten sind solchen Sendungen nicht beizufügen.

Die Postverwaltung der Südafrikanischen Union hat mitgeteilt, daß die Einfuhr zollpflichtiger Gegenstände in Briefsendungen vom 1. Januar 1927 an für das Gebiet der Südafrikanischen Union und des Schutzgebietes Betschuanaland nicht mehr gestattet ist. Da das frühere deutsche Schutzgebiet Südwestafrika ebenfalls unter der Verwaltung der Südafrikanischen Union steht, erstreckt sich diese Maßnahme auch auf Südwestafrika.

Mexiko. Im Verkehr mit Mexiko sind geheftete und gebundene Bücher, auch wenn sie nicht zu Ankündigungen oder Anpreisungen dienen sollen, zur Beförderung gegen die ermäßigte Drucksachengebühr nicht mehr zugelassen.

Vom 1. Januar 1927 an sind Postanweisungen nach Französisch Indochina zulässig. Die Postanweisungen sind in französischen Franken auszustellen, Meistbetrag 1000 Franken; sie werden in Indochina in Piastern nach dem amtlichen Tageskurs ausgezahlt.

Vom gleichen Tage an sind Postanweisungen und Postaufträge nach Ungarn nicht mehr in Kronen, sondern in Pengö (1 Pengö = 100 Filler) auszustellen, Meistbetrag 1200 Pengö. Ein Pengö entspricht dem Werte von 12 500 ungarischen Kronen.

Österreich. Vom 1. Januar 1927 an sind im Verkehr mit Österreich Wertkästchen mit unbeschränkter Wertangabe zugelassen.

Funkverbindung Deutschland-Portugal. Am 5. Januar wird für den Verkehr mit Portugal für den Deutschland bisher eine unmittelbare Verbindung nicht besaß, eine Funkverbindung, und zwar zwischen Berlin und Lissabon, dem öffentlichen Verkehr übergeben werden. Die Gebühren bleiben unverändert, der Angabe eines Leitvermerks bedarf es nicht.

Konzentrationsbewegungen.

Fusion R. Frister A.-G. — Gebr. Israel A.-G. In der außerordentlichen Generalversammlung vom 10. Dezember wurde die vorgeschlagene Fusion der R. Frister A.-G. und der Gebr. Israel A.-G. einstimmig genehmigt.

Zusammenschluß in der Reifenindustrie. Die Gummiwerke Fulda A.-G. in Fulda und Deka Pneumatik G. m. b. H. in Berlin, Tochtergesellschaft der Deutsche Kabelwerke A.-G., haben sich zu einer Vertriebsgemeinschaft zusammengeschlossen. Der Verkauf der Erzeugnisse beider Firmen erfolgt ab 1. Januar 1927 (mit Ausnahme von Berlin und der Provinz Brandenburg) ausschließlich durch die in allen Großstädten Deutschlands befindlichen Niederlassungen der Gummiwerke Fulda A.-G.

Internationaler Zusammenschluß in der Superphosphatindustrie. Vor kurzem hat in London eine internationale Konferenz von Superphosphatfabrikanten stattgefunden, an der sich Vertreter von Werken aus Deutschland, England, Schweden, Norwegen, Dänemark, Finnland, Frankreich, Belgien, Holland, Polen, der Tschechoslowakei und Südafrika beteiligt haben. Es ist die Begründung einer internationalen Vereinigung mit dem Ziel beschlossen worden, daß die angeschlossenen Unternehmungen in ständigen Gedankenaustausch über alle Fragen, welche die erwähnte Industrie berühren, treten, daß gemeinsame Schritte unternommen werden, um den Verbrauch an Superphosphat in der ganzen Welt zu steigern und daß weiter Untersuchungen in der Richtung hin angestellt werden, wie ein Zusammenarbeiten zwischen der Superphosphorindustrie und anderen Gruppen von Fabrikanten künstlichen Düngers herbeigeführt werden kann. Die jährliche Produktion der in der internationalen Vereinigung zusammengeschlossenen Fabriken beträgt ungefähr 5 000 000 t Superphosphat. In dem Vorstand der Vereinigung sind vertreten Deutschland, England, Frankreich und Schweden. Der Sitz der Vereinigung ist London.

Verschmelzung in der Textilindustrie. Die Frankfurter Zeitung teilt mit: Die Firma Ferdinand Möhlau & Söhne in Düsseldorf, eine der ältesten Blaudruckereien, ist durch Kauf an die Moritz Ribbert A.-G. in Hohenlimburg i. W. übergegangen. Diese wird das Unternehmen als offene Handelsgesellschaft unter dem alten Namen weiterführen. Gleichzeitig ist die Spinnereifirma Joh. Gottfr. Brügelmann G. m. b. H. in Ratingen-Cromford in das Geschäft als persönlich haftender Gesellschafter eingetreten.

Zusammenschluß in der süddeutschen Holzindustrie. Mit dem Sitz in Mannheim wurde eine Konvention oberrheinischer Hobelwerke errichtet. Der Zweck dieser Vereinigung läuft auf eine Absatz- und Preisregelung hinaus, und zwar für nordische und amerikanische Hobelware, unter Ausschaltung von süddeutschen Hobelbrettern. Der Zusammenschluß umfaßt die Werke von Mannheim und Karlsruhe. Schon vor dem Kriege bestand ein ähnlicher Interessenverband.

Engerer Zusammenschluß im Konzern der Chemischen Fabrik Milch A.-G. Die A.-G. der chemischen Produktenfabrik Pommerensdorf, Stettin, die Chemische Fabrik Milch A.-G., Berlin, und die Chemischen Werke vorm. P. Römer & Co. A.-G., Nienburg a. d. Saale, haben sich unter der Firma „Pommerensdorf-Milch-Betriebsgemeinschaft m. b. H." mit dem Sitz in Berlin zur gemeinschaftlichen Betriebsführung, Verwaltung der Fabrikanlagen und Verwertung ihrer Produkte zusammen-

eschlossen. Bereits im Laufe des Sommers ist zwischen len vorgenannten Gesellschaften ein verhältnismäßig ser Interessengemeinschaftsvertrag abgeschlossen vorden.

Ausdehnung der Lindemann & Co. A.-G., Berlin. Der Berliner Warenhauskonzern Lindemann & Co. A.-G. gliedert die alte Frankfurter Firma Frank & Baer (1,5 Mill. RM Kapital) an. Die Inhaber der Firma Frank & Baer treten in den Aufsichtsrat der Lindemann A.-G. ein.

Brauereifusion. Die I. Andreas, Kloster-rauerei A.-G. in Eschwege kaufte die Brauerei Strauch & Herzog G. m. b. H. in Allendorf (Werra). Die erworbene Brauerei wird stillgelegt und die Erzeugung uf die Eschweger Brauerei übernommen.

Zur Fusion in der deutschen Hochsee-ischerei. In der deutschen Hochseefischerei wird ie neue Gesellschaft die größte Fischerei Europas sein. Die Cuxhavener Hochseefischerei bringt 38 Fischampfer ein, die Deutsche Seefischerei einschließlich der n vergangenen Jahr übernommenen Emder Hochseescherei A.-G. 48 Fischdampfer. In diesen Zahlen ist ie Flotte enthalten, die die beiden genannten Gesellchaften vor einigen Monaten von der liquidierten Hamurger Hochseefischerei A.-G. gemeinsam erwarben. u den 86 Schiffen beider Gesellschaften treten noch 8 Fischdampfer hinzu, die von der Cuxhavener Hochseefischerei A.-G. als Korrespondentreeder für eine itaienische Gesellschaft gefahren werden. Insgesamt verigt die neue Gesellschaft über einen Schiffspark von 04 Schiffen, während die nächstgrößte Reederei, ein nglisches Unternehmen, nur über 50 bis 60 Fischampfer verfügt.

Zusammenschluß der deutschen Rotaionsmaschinenerzeuger. Unter dem Namen Verband deutscher Rotationsmaschinenfabriken G. m. .H., Frankfurt" haben sich die Schnellpressenfabrik rankenthal Albert & Cie. in Frankenthal, die Schnellressenfabrik Koenig & Bauer A.-G. in Würzburg, die Maschinenfabrik Augsburg-Nürnberg und die Vogtndische Maschinenfabrik A.-G., Plauen, zur gemeinchaftlichen Befriedigung der Nachfrage nach Rotationsmaschinen zusammengeschlossen.

Zusammenschluß der Thomasmehlrzeuger. Die Frankfurter Zeitung vom 16. Dez. 926 teilt mit: Nachdem die Verhandlungen über die rrichtung eines internationalen Thomasmehlsyndikats rgebnislos geblieben sind, ist mit einer baldigen Wieerholung dieses Versuches von deutscher Seite aus icht zu rechnen. Den Zusammenschluß der deutschen isenwerke, die Thomasschlacke verkaufen, bildet der erein deutscher Thomasmehlerzeuger, Berlin, der in er Hauptsache wirtschaftspolitische Interessenvertreng ist, daneben aber auch allgemein die Verkaufsreise für Deutschland festlegt; diesem Verein gehören lle deutschen Thomasmehlerzeuger an. Unabhängig avon fungiert das Thomas-Phosphatmehlsyndikat, das auptsächlich den westlichen Stahlwerken als Verkaufsrganisation für Deutschland dient, dem aber nicht alle Werke angehören.

Konzentration in der M.-Gladbacher uchindustrie. Die Tuchfabrik Peter Irmen in Korschenbroich erwarb, wie die Frankfurter Zeitung itteilt, die Tuchfabrik Joest & Pauen in M.-Gladbach, achdem sie schon vor einiger Zeit die Aktienmajorität er Tuchfabrik Carl Friedrich A.-G. in M.-Gladbach n sich gebracht hat.

Konzentrationsbewegung im Textil-inzelhandel. Die Elberfelder Textil-Handels-.-G. teilt mit, daß die seit Monaten schwebenden Verandlungen zwischen der Gebr. Fried & Alsberg G. m. .H., Köln, und der Elberfelder Textil-Handels-A.-G. Eteg), Berlin, zwecks Gründung einer Interessenemeinschaft zum Abschluß gebracht worden sind. Der usammenschluß hat die Aufgabe, die Interessen der eiden Gesellschaften sowie der ihnen angeschlossenen inzelhandelsfirmen durch gemeinschaftlichen Einkauf und durch gemeinschaftliche Vertretung der Standes- und wirtschaftlichen Interessen zu fördern. Zu der neuen Interessengemeinschaft gehören mehr als 60 Textil-Kaufhäuser.

Neuer Zusammenschluß in der Automobilindustrie. Zum Zwecke der Rationalisierung werden die Siemens-Schuckertwerke G. m. b. H. und die Nationale Automobil-Gesellschaft, A.-G., ihre Kraftwagenfabrikation vereinigen. Nach Fertigstellung der in Arbeit befindlichen Serie des Protos-Personenwagens, der bisher von der Protos-Automobil-G. m. b. H. in Berlin-Siemensstadt verkauft wurde, soll die Fabrikation in die Werkstätten der N. A. G. überführt werden. Als äußeres Zeichen des Zusammenschlusses werden künftig die in gemeinschaftlicher Arbeit hergestellten Personenwagen den Namen „NAG-Protos" führen. Die zahlreichen in- und ausländischen Geschäftsstellen der S. S. W. werden künftighin auch für den Vertrieb der Erzeugnisse der N. A. G., und zwar sowohl für den Verkauf der Personen- als auch für den Lastwagen tätig sein. Auch die Reparaturwerkstätten der beiden Firmen werden zusammengelegt.

Zusammenschluß der Dachpappen-Industrie. Die Frankfurter Zeitung teilt am 5. Januar 1927 mit: Die Kokswerke und Chemischen Fabriken A.-G. und die Rütgerswerke A.-G. in Berlin haben ihre Verhandlungen über die Rationalisierung des beiderseitigen Dachpappengeschäfts nunmehr zum Abschluß gebracht. Die den beiden Gesellschaften bisher nahestehenden Einzelunternehmungen werden in einer Gesellschaft unter der Firma „Vereinigte Dachpappenfabrik A.-G." mit einem Kapital von 8 Mill. RM. zusammengefaßt. Die Vorteile des Zusammenschlusses liegen, neben dem Ausschluß der bisherigen Konkurrenten, im wesentlichen in Ersparnissen aus Betriebsvereinfachungen. Das Geschäft wird in der neuen Form schon vom 1. Januar 1927 ab geführt. Das Stammkapital der Ver. Dachpappenfabriken (Vedag) wird von den Rütgerswerken und den Kokswerken je zur Hälfte übernommen.

Hochschulwesen.

Japanischer Verein für Betriebswirtschaftslehre. Der im Juli 1926 gegründete „Japanische Verein für Betriebswirtschaftslehre" hielt vom 20. bis 22. November 1926 in Tokio seinen ersten Verbandstag ab. Ständige Direktoren des Vereins sind: Prof. Dr. Upeda, Prof. Dr. Nakanischi, Prof. Dr. Hirai, Prof. Dr. Masuchi.

Bücherbesprechungen.

Bankliteratur.

Bernicken, Hans: Bankbetriebslehre. Stuttgart 1926, C. E. Poeschel Verlag. Gr.-8°. 163 S.

Inhalt: 1. Teil: Statistik des Bankbetriebes: Wesen, Arten und Rechtsgrundlage der Banken. — 2. Teil: Dynamik des Bankbetriebes — (Die Bankorganisation, Bankaufbau und Bankverwaltung — Die Beziehungen zwischen Bank und Außenwelt — Die Betriebsfunktionen im einzelnen und die Duplizität der Funktionen). — 3. Teil: Metaphysik des Bankbetriebes (Bankbetriebspolitik).

Die Arbeit zeigt, daß der Verfasser praktisch und theoretisch gut geschult ist. Die Gliederung ist klar, die Darstellung gemeinverständlich und ungekünstelt. Auf relativ kleinem Raum wird alles Wesentliche behandelt. Viel Neues bringt das Buch nicht. Auf Einzelheiten soll nicht eingegangen werden. Nur eines darf nicht ohne Widerspruch bleiben: Die erste schriftliche Darstellung der Bankbetriebslehre ist, sagt Bernicken, erst im Jahre 1922 (!) erfolgt. Noch sonderbarer klingt es, wenn Bernicken eine im Jahre 1924 als Band 101 in Gloeckners Handelsbücherei erschienene Schrift, die sich „Bankbetriebslehre" nennt, tatsächlich als solche gelten läßt, und dann fortfährt: „Was sonst an Schrifttum vorhanden ist, ist mehr eine Beschreibung der Technik des

Bankgeschäfts, insbesondere des Arbeitsganges der einzelnen Abteilungen der Bank und der Buchungsvorgänge." Sein Urteil scheint also mehr nach dem Titel als nach dem Inhalt der Bücher gegangen zu sein.

Als Einführung in die Materie wird das flott geschriebene Buch gute Dienste leisten.

*Menthen, J.: Die Maschinenarbeit in deutschen Bank*betrieben. Eine Übersicht über den heutigen Stand. Berlin 1926, Verlag von Julius Springer. 8°. 117 S.

Inhalt: I. Begriff der Maschinenarbeit und der Bankarbeit. — II. Die Arten und Verwendungsmöglichkeiten der Verrechnungsmaschinen. — III. Organisationsprinzipien für den Gesamtbetrieb auf Grundlage der Maschinenverwendung. — IV. Systematische Darstellung der Mechanisierung in den einzelnen Abteilungen. — V. Ausblicke — Literaturverzeichnis.

Menthen will das Ergebnis der Mechanisierungsbestrebungen im Bankbetrieb zeigen, die nach Erscheinen der Schrift von Diedrichs „Die Verwendung maschineller Hilfsmittel im Bankbetrieb" erfolgt sind.

Wesentlicher Teil der Arbeit ist das Kapitel „Arten und Verwendungsmöglichkeiten der Verrechnungsmaschinen". Der Verfasser gliedert: A.: Maschinen ohne Ausschluß der persönlichen Arbeitsleistung und B.: Mechanisch arbeitende Buchungmaschinen nach dem Hollerith- und Power-Verfahren. Diese Einteilung ist insofern nicht ganz logisch, als auch bei den mechanisch arbeitenden Buchungsmaschinen die persönliche Arbeitsleistung nicht ausgeschaltet ist. In dem Abschnitt C.: „Vergleich und Kritik der Verrechnungsmaschinen" werden die Vorteile des Maschinenbetriebs hinsichtlich Sicherheit, Schnelligkeit, Deutlichkeit und Billigkeit" dargelegt, und eine (nicht näher erläuterte) Tabelle gibt die erzielten Leistungen für die Stunde auf den einzelnen Maschinensystemen an. Hierbei sei bemerkt, daß eine scharfe Trennung zwischen Maschinensystemen und Maschinenfabrikaten angebracht gewesen wäre. Gegenüber dem immer noch vielfach in Wissenschaft und Praxis verbreiteten Irrtum hätte auch stark betont werden sollen, daß Rationalisierung und Maschinenverwendung im Bankbetrieb nicht identisch sei.

Der Verfasser hat seine schwierige Aufgabe im großen ganzen gut gelöst. Die Arbeit stellt einen wesentlichen Fortschritt gegenüber der Arbeit von Diedrichs dar.

Lövinsohn, Käthe: Frauenarbeit in Bankbetrieben. Ein Beitrag zur Wirtschaftsgeschichte unserer Zeit. Berlin 1926, Verlag von Struppe & Winckler. Gr.-8°. 61 S.

Inhalt: 1. Allgemeine Grundlagen der Frauenarbeit in Bankbetrieben. — 2. Historischer Überblick über die Frauenarbeit in Bankbetrieben, unter besonderer Berücksichtigung der geographischen Verteilung in Deutschland. — 3. Arbeitsleistung der Frauen im Bankbetrieb: Arten der Betätigung und ihre Beurteilung. — 4. Bezahlung der Frauenarbeit in Bankbetrieben. — 5. Schlußbetrachtungen mit kurzem Blick auf das Ausland.

Der Schwerpunkt liegt in dem Kapitel: „Arbeitsleistung der Frauen im Bankbetrieb, die Art der Betätigung und ihre Beurteilung". Hier werden Meinungen von Arbeitgebern und Arbeitnehmern gegenübergestellt. Wesentlich in Betracht kommt hier nur die eigentliche bankmäßige Tätigkeit der Frauen (die Verfasserin spricht, merkwürdigerweise, immer von „Damen"!). Die Urteile hierüber bewegen sich zwischen dem „anerkennendsten Lob über die Duldung als notwendiges Übel im dringendsten Bedarfsfalle bis zur tadelndsten Mißbilligung und striktesten Ablehnung"... „Fast alle Bank-Angestellten-Tätigkeiten sind im Lauf der Jahre einmal von Frauen ausgeübt und auch günstig beurteilt worden, bis auf die Börsenvertretung und den Devisenhandel, worin sich offenbar noch niemals eine Frau versucht hat, d. h. vielleicht besser ausgedrückt, worin sich zu versuchen noch niemals einer Frau von Männern die Gelegenheit gegeben wurde" (S. 29). —

Meine Stellungnahme zu dem Problem „Frauenarbeit im Bankgewerbe" habe ich im Jahre 1914 in meinem „Bankgeschäft" (II. Band) wie folgt skizziert: „... Mit dieser Konkurrenz der Frauen müssen die Bankbeamten rechnen, und wenn hierdurch deren Gehälter gedrückt worden sind, so ist zum größten Teil die Bankbeamtenschaft selbst schuld daran, indem sie die weiblichen Angestellten nicht in ihren Verein aufgenommen und an ihren fachwissenschaftlichen Vorlesungen hat teilnehmen lassen... Ich habe bereits um die Jahrhundertwende stark betont, daß kein Bankbeamtenverein die Frau hindern könne, in den Bankbeamtenberuf einzutreten, daß die Vereinsleitungen aber im wohlverstandenen eigenen Interesse, es als ihre Aufgabe betrachten müßten, der Frau bessere Lebens- und Existenzbedingungen zu schaffen. Wenn sie dafür sorgen, daß auch die Frauen eine gute banktechnische Vorbildung erhalten, werden diese nicht mehr Preisdrückerinnen sein." —

Die Schrift von Dr. Käthe Lövinsohn, die objektiv abwägt, ist eine beachtenswerte Leistung. Auf Einzelheiten braucht nicht eingegangen werden, zumal ich in wesentlichen Punkten mit der Verfasserin übereinstimme. Bei dem Vergleich mit ausländischen Verhältnissen fehlt der Hinweis, daß in Frankreich die Frauen im Bankgewerbe bereits um die Jahrhundertwende eine wesentliche Rolle gespielt haben. Im Jahre 1902 fand ich z. B. im Tresor einer französischen Großbank nur weibliche Beamte beschäftigt.

Linhardt, Hanns: Assistent für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Münster i. W.: *Die Kontrolle im Bankbetrieb.* Stuttgart 1926, C. E. Poeschel Verlag. G.-8°. 332 S.

Inhalt: Kontrolle und Bankbetrieb — Die Kontrolle im allgemeinen. — Die Kontrolle nach Gegenständen. — Die Kontrolle nach Abteilungen. — Die Kontrolle in Beziehungen.

Das Vorwort beginnt mit dem Axiom: „Die Arbeit hat Vorläufer und Mitfolger; sie wird auch Nachfolger haben." — Nachdem lange Zeit über diese Materie keine Arbeit in Buchform erschienen ist, kamen 1926 gleich drei Arbeiten über Kontrollen im Bankbetrieb heraus. Die Arbeit von Linhardt ist zwar seit längerer Zeit bereits angekündigt, aber als letzte von den drei erschienen.

Diplomkaufmann Dr. Hanns Linhardt war Bankbeamter und hatte dadurch die Möglichkeit, vieles lei in der Praxis kennenzulernen. Daneben hat theoretische Studien betrieben. Grundlagen, Voraussetzung, Wesen und Wirkung, Zweck und Bedeutung der Kontrolle im Bankbetrieb, ihre Mittel und Arten werden untersucht. In dem Abschnitt „Die Kontrolle nach Gegenständen" werden die speziellen Kontrollen behandelt: die des Materials, der Wertsachen, des Kredits, des Verrechnungswesens und der Arbeit. Ihm folgt ein Abschnitt „Kontrolle des Betriebs als Ganzes". In dem Abschnitt „Kontrolle nach Abteilungen" werden dargestellt die Kontrollen in der Kasse, in der Depotabteilung, im Effekten- und Devisenbüro, in der Kupons- und Sortenabteilung, in der Korrespondenz, der Primanota und in der Kontokorrent-Abteilung.

Die Darstellung ist nicht gleichmäßig, manches Nebensächliche ist meines Erachtens viel zu breit behandelt worden; manches andere wieder hätte ausführlicher dargestellt werden sollen. Die Wortbildung ist oft schwerfällig. Eine einfache, klare Darstellung ist immer besser als geschraubte Redewendungen! Die Benützung der Literatur ist ungleichartig. Allgemein bekannte Tatsachen werden öfter durch Zitate belegt.

Ein Beispiel von der Schreibweise Linhardts: „Die Deutsche Reichsstatistik zählt z. B. übereinstimmend mit unserer Darstellung jede Bankfiliale als Betrieb" (S. 10). Jeder andere hätte geschrieben: „Übereinstimmend mit der Deutschen Reichsstatistik zählen wir . . .

Linhardt hält es für notwendig, zu den zahlreich

efinitionen von Kredit eine neue (S. 11) hinzuzufügen: Kredit ist die Einräumung des Verfügungsrechts über irtschaftliche Güter im Vertrauen auf Gegenleistung." inhardt fährt dann fort: „Die Definitionen, die dieser nserer Umschreibung am nächsten kommen" (er eint damit die Definitionen von Othmar Spann nd Adolph Wagner, der sich sicherlich sehr ge-hmeichelt gefühlt hätte, einem Linhardt nahege-mmen zu sein!), „weichen in zweifacher Hinsicht von r ab." Nebenbei, das Beispiel, das Linhardt zur Be-räftigung seiner Definition beifügt, ist nicht stichhaltig: enn eine Bank jemanden 1 Million Mark „zur erfügung stellt", d. h. ihm einen Kredit bis zur öhe von 1 Million Mark zusagt, so ist das nicht asselbe, als wenn sie ihm diese eine Million Mark reits gezahlt hat, denn die Bank kann ja ihre reditzusage wieder zurücknehmen, und sie wird es tun, enn sich die Verhältnisse des Gläubigers verschlechtert aben. Auch die Verhältnisse der kreditgewährenden ank können sich geändert haben: Sie ist einfach nicht ehr in der Lage, die versprochene Summe zur Ver-gung zu stellen. Es ist in der Tat sehr schwer, eine lgemein gültige Definition von „Kredit" zu geben!

Einer Einzelkritik möchte ich hier — belegsweise — ir die Seiten 15—21 unterziehen:

Liebenswürdig, wie Linhardt nun einmal ist, hreibt er, im Anschluß an die Einteilung der Bank-schäfte von Schanz (dessen Werk er übrigens nicht lbst gelesen hat, sondern „nach Leitner" zitiert) nd Buchwald (S. 15): „Die Einteilung Obst's in ktiv-, Passiv- und indifferente Geschäfte ist nicht inder unvollkommen, so sehr sie auch anerkannt ist." r fährt dann fort: „Der Effektenverkehr wird unter e Passivgeschäfte aufgenommen. Warum?" Linhardt ersieht hierbei, daß ich in meiner Einteilung (Geld-, ank- und Börsenwesen, 24. Aufl. S. 293 ff.) die Effekten-schäfte unter den „indifferenten Geschäften der anken (Dienstleistungsgeschäfte)" be-ndelt habe.

Weiter bemängelt Linhardt, daß ich „Kontokorrent-, echsel- und Lombardverkehr als Aktivgeschäfte ufgeführt" habe. Gegenbeweis von Linhardt: „Der ontokorrentkunde hat Guthaben — Passivgeschäft". inhardt übersieht hierbei wieder, daß die Überschrift if S. 206 meines Geld-, Bank- und Börsenwesens utet: „Das Kontokorrentgeschäft (Kredite in laufen-r Rechnung). Und wer hieraus noch nicht gewahr worden ist, daß es sich — im Gegensatz zu dem ter den Passivgeschäften behandelten „Depositen-schäft" — um ein Aktivgeschäft der Banken han-lt, sieht es aus der Untereinteilung (S. 206/7) in edeckte und ungedeckte Kredite". Linhardt fährt dann rt: „Der Wechsel wird rediskontiert — Passiv-schäft. Die auswärtsliegenden Effekten werden lom-rdiert — Passivgeschäft." Wer in diesem Zusam-enhange so etwas schreibt, dokumentiert damit, daß nicht „von höherer Warte" einen Einblick in den ankbetrieb gewonnen hat. Daß Großbanken — Lin-rdt betont ausdrücklich, daß Gegenstand einer Unter-chungen „immer nur der Großbetrieb ist" — re-skontieren oder gar auswärts liegende Effekten lom-rdieren, sind Ausnahmen. Im übrigen habe ich in einen Ausführungen stets betont, daß die Betrach-ngen immer erfolgen unter Zugrundelegung des Ver-ltnisses zwischen Bank und Kunde, und nicht des erhältnisses zwischen Bank als Kunde einer anderen ank, soweit dies nicht besonders angegeben ist oder s dem Zusammenhange unzweideutig hervorgeht.

Daß jede Einteilung der Bankgeschäfte gewisse ängel hat, ist auch von mir erkannt worden. In einem „Bankgeschäft" habe ich übrigens — was Lin-rdt zu erwähnen vergessen hat — eine andere Ein-lung vorgenommen: Zahlungsvermittlung, Kredit-währung und Kreditvermittlung, Kapitalverwaltung. Bei Darstellung des Kreditgeschäftes (S. 19) hätte tont werden sollen, daß die Banken mehr als bloße redit vermittler sind. Sie formen, wie der Fabri-kant die Rohstoffe, die Kapitalien um und leihen sie dann für eigene Rechnung und Gefahr aus. In diesem Sinne spricht auch Macleod treffend von „manufactory of credit".

Daß „Spezialinstitute, wie die Hypothekenbanken, die nur ein Bankgeschäft grundlegend betreiben, sich dem Verlust eines großen Teils ihres Vermögens weit weniger entziehen konnten als die Kreditbanken" (S. 19), ist durch Ziffern nicht belegt und konnte auch durch Ziffern nicht belegt werden, weil — es unrichtig ist.

S. 18 wird gesagt: „... Unter den Kreditbanken selbst finden wir wiederum eine weitere Arbeitsteilung, auf die schon äußerlich Namen wie Disconto-Gesellschaft, Deutsche Effekten- und Wechselbank, Bayerische Hypotheken- und Wechselbank schließen lassen." Auch in der von Linhardt selbst gleich dahinter erfolgenden Einschränkung entspricht dies nicht den Tatsachen.

Als Beweis, daß „der Kassabestand höchster Grad von Flüssigkeit, nicht aber höchster Grad von Sicherheit ist", verweist Linhardt auf die Zeit der Geldentwertung; „der Kassabestand war ihr am meisten ausgesetzt". Ich meine, der Kassabestand war der Geldentwertung nicht mehr ausgesetzt als die Wechselbestände (Diskonten) und die Debitoren (erst sehr spät schützten sich bekanntlich die Banken gegen Geldentwertungs-Verluste, die sie durch ihre Debitoren erlitten!). Aus Ausnahmezuständen können aber niemals Regelsätze abgeleitet werden! So wird nach wie vor, trotz Linhardt, der Satz gelten: „Die Liquidität ist ein gesteigerter Grad der Sicherheit."

Auf S. 23 sagt Linhardt: „Der Bankbetrieb kennt keine ausgesprochene Reklame, wenn er auch neben der Werbung durch Inserate, Zeitungsartikel, aufklärende Broschüren usw. im Jahre 1924 dazu überging, Direktoren auf Kundenfang auszuschicken." Die Erfahrung des Verfassers reichen hiernach nicht gerade auf lange Zeit zurück, wenn er erst das Jahr 1924 als Beginn des Kundenfanges bezeichnet. In meiner Bankpraxis hörte ich solche Klagen schon vor reichlich 25 Jahren; es war die Zeit, da Filialen und Depositenkassen wie Pilze aus der Erde schossen und die Zweigstellen der verschiedenen Banken durch bessere Konditionen Kunden zu gewinnen suchten, die sie anderen Banken abspenstig machten. Später wurde dann auch auf dem Bankiertag in München (Sept. 1912) Klage darüber geführt, daß Filialdirektoren und Depositenkassenvorsteher „eine Jagd auf Kundschaft machen, die dem Ansehen und der Würde des Bankierstandes nicht entspricht". Die Konditionenkartelle machten ein solches Über- bzw. Unterbieten der Sätze im allgemeinen unmöglich, aber sie ließen doch, mit guter Absicht, einige Lücken.

Für den geschraubten Stil Linhardts hier nur 2 Beispiele auf S. 20: „Für die Banken ist die Kapitalanlage die Notbrücke über den augenblicklich gestörten Gleichstrom zwischen Aktiv- und Passivkrediten, wenn die Passivkredite nicht sofort aktiv unterzubringen sind." — „Die fremden Gelder fordern bei der Ausgestaltung der Vermögensseite der Bankbilanz Berücksichtigung." Was Linhardt damit meint, drückt er in dem darauf folgenden Satz in der allgemeinen Formel aus: „Kurzfristige Depositen dürfen im allgemeinen nicht anders als kurzfristig angelegt werden."

Nur 7 Seiten (S. 15—21) habe ich unter die Lupe genommen. 332 Seiten aber umfaßt das Buch von Linhardt! Diese Proben zeigen — drücken wir es milde aus! —, daß man über mancherlei verschiedener Ansicht sein kann. Konstatiert Herr Linhardt, der noch junger Assistent ist, Abweichungen seiner Ansicht von der erfahrener Volks- und Betriebswirtschaftler, die wirklich schon etwas geleistet haben, so ist sein Urteil oft sehr schroff. Hoffentlich überzeugen diese Ausführungen Herrn Linhardt, daß auch er noch nicht ganz vollkommen ist, und er zieht daraus Folgerungen für seine weitere literarische Tätigkeit und für seinen künftigen Dozentenberuf. —

Hervorgehoben sei der große Fleiß, mit dem das

Material zusammengetragen ist, und das Streben, gut zu klassifizieren und durch wissenschaftliche Untersuchungen der Praxis zu dienen. So sei das vom Verlag gut ausgestattete Buch, das zahlreiches Informationsmaterial bringt und dem Praktiker vielerlei Anregungen geben wird auf einem Gebiete, das im Bankbetrieb im Vordergrund des Interesses steht, zur Lektüre empfohlen.

Birnbaum, W.: Revisionstechnik im Bankbetrieb. 2. Aufl. Rinteln a. W. 1926, Verlag C. Bösendahl jun. Gr.-8°. 24 S.

Der Verfasser hat (ich nehme an, aus seiner Bankpraxis heraus) eine große Zahl Fragen — übersichtlich geordnet in bezug auf die einzelnen Abteilungen — aufgestellt, die dem Revisionsbeamten einen guten Anhaltspunkt für seine schwierige Arbeit geben werden. Auch andere Bankbeamte werden mancherlei aus der Fragestellung lernen. Die kleine Schrift mit den vielen Fragezeichen gibt einen guten Einblick in den Bankbetrieb.

Beer, Hugo: Geschichte der ersten 25 Jahre der Burgenländer Bank A.-G., vormals National-Bank A.-G. zu Kronstadt in Siebenbürgen. Stuttgart 1926, Ausland und Heimat Verlagsgesellschaft. Gr.-8°. 23 S.

Darstellung des Werdegangs einer Bank. Interessant sind insbesondere die Schilderungen aus der Zeit des Weltkrieges.

Hönig, Fritz: Zur Liquidation der altösterreichischen Staatsschuld. Wien 1926, Verband österreichischer Banken und Bankiers. Gr.-8°. 81 S.

Dr. Fritz Hönig hat sich durch Herausgabe dieser Schrift, die erstmalig die Materie in deutscher Sprache behandelt, ein großes Verdienst erworben. Die allgemeinen Rechtsgrundsätze werden erörtert. Gegenübergestellt werden die Durchführungsmaßnahmen der Reparationskommission und die diesbezüglichen Verfügungen der Nachfolgestaaten. Da die österreichischen und ungarischen Vorkriegsanleihen gerade in letzter Zeit auch bei uns als Kapitalanlage größerem Interesse begegnen, wird auch in Deutschland die wertvolle Arbeit von Hönig die ihr gebührende Beachtung finden.

Cassel, Gustav: Das Geldwesen nach 1914. Autorisierte Übersetzung von Wolfgang Biermer, Berlin. Leipzig 1925. G. A. Gloeckner Verlagsbuchhandlung. Gr.-8°. 220 S.

Dieses Standardwerk ist 1922 in schwedischer Sprache erschienen und alsdann in mehrere andere Sprachen übersetzt worden, in die deutsche Sprache erst relativ spät (1925). Obwohl das Casselsche Buch die Entwicklung der Währungen nur bis zum Jahre 1922 bespricht, wird es infolge seiner gründlichen Art der Behandlung der Materie noch lange Zeit größte Beachtung finden.

Hagelberg, Ernst: Entwicklung und Probleme der neueren Hypothekenpraxis. Tübingen 1926, Verlag von J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). Gr.-8°. 105 S.

Wirtschaftliche und rechtliche Wandlungen haben das Gesamtbild des Hypothekenverkehrs in erheblicher Weise umgestaltet. Die vorliegende Schrift von Rechtsanwalt Dr. Hagelberg behandelt diese veränderten Rechtsformen in rechtstatsächlicher und rechtsdogmatischer Weise; er stellt die gegenwärtig üblichen Vertragsklauseln dar und erörtert die Einwirkung der durch Krieg und Inflation hervorgerufenen Gesetzesänderungen auf das Hypothekengeschäft, so insbesondere das Gesetz über wertbeständige Hypotheken. Vom Aufwertungsrecht sind diejenigen Fragen behandelt, die für den gegenwärtigen Hypothekenverkehr typisch sind.

Mügel, Oskar: Das gesamte Aufwertungsrecht. Kommentar zum Aufwertungsgesetze vom 16. Juli 1925 und systematische Darstellung des sonstigen Aufwertungsrechts. Mit einem Anhang: Die rechtspolitische und wirtschaftliche Bedeutung des Aufwertungsgesetzes von Landgerichtsdirektor Dr. Hans Wunderlich. 16.—20. Tausend. Berlin 1926, Verlag von Otto Liebmann. Gr.-8°. 550 S.

Der Kommentar von Staatssekretär Dr. Mügel h einen buchhändlerischen Erfolg gehabt, wie ihn wo kaum je ein rechtswissenschaftliches Werk erlebt h Das ist zum kleinen Teil nur durch das große Interes an der Materie begründet. Wesentlich zum Erfolg h die Art der Behandlung beigetragen, wie sie dur Mügel erfolgt ist, der Vorkämpfer für die Aufwertu war und als anerkannte Autorität auf diesem Gebi gilt.

Lessing, Hans: Scheckgesetz vom 11. März 1908. läutert von Bankdirektor Dr. jur. et phil. Ha Lessing. 2. neubearbeitete Auflage in Geme schaft mit Gerichtsassessor Dr. R. Regensbu ger und Gerichtsassessor Dr. W. Unverseh München, Berlin, Leipzig 1926, J. Schweitzer Verl (Arthur Sellier). 8°. 534 S.

Ein guter Kommentar, der alle wesentlichen Frag eingehend behandelt und u. a. auch ausführliches üb die Scheckgesetzgebung des Auslandes und das We scheckrecht enthält.

Gerson, Otto: Organisation, Statistik und systematisc Kontrolle in kaufmännischen Betrieben. 2. Au Augsburg 1926, Domverlag M. Seitz. Gr.-8°. 185

Von dem im Jahre 1913 erschienenen Buch liegt e veränderte Neuauflage vor. Otto Gerson, der s selbst im Titel als „Kaufmännischer Anwalt für Han und Industrie" bezeichnet, ist Organisator. Er war solcher in zahlreichen großen Betrieben tätig und hierbei insbesondere Statistiken eingerichtet u Kontrollen verschiedener Art geschaffen. Die Erfahrungen sind in dem vorliegenden Werk niedergele Es handelt sich also um ein aus der Praxis herv gegangenes Werk — Hinweis auf andere Werke fehl und durch theoretische Betrachtungen ist das W nicht beschwert! —, aus dem der Theoretiker und Pr tiker außerordentlich viel lernen kann.

Jastrow, J.: Textbücher zu Studien über Wirtschaft u Staat. Band 6 Finanzen. Ergänzungsheft zur 2. A Berlin 1926, Carl Heymanns Verlag. 4°. 206 S.

Inhalt: Reichshaushalts-Ordnung vom 31. D 1922. — Reichsetat 1926. — Preußischer Etat 1925. Verordnung über Finanzstatistik vom 9. Februar 19 — Finanzausgleichs-Gesetz. Fassung vom 27. A 1926. — Verträge mit Österreich und Tschechoslowa betr. Doppelbesteuerung, Steuerrechtshilfe u. a. Reichsgesetze vom 10. August 1925.

Zu finanzwissenschaftlichen Übungen und V lesungen geben „Textbuch" und „Ergänzungsheft" sammen einen Stoff, der auf die Entwicklung der Fin zen, wie auf ihre gegenwärtige Gestaltung in gleic Weise Rücksicht nimmt.

Lühring, H.: Der richtige Verkäufer. 2. Aufl. Be 1926, Verlag des „Konfektionär". L. Schottlaen & Co., G. m. b. H. Kl.-8°. 80 S.

Der Untertitel der vorliegenden Schrift: „Ein B mit vielen nützlichen Ratschlägen, Beispielen und bildungen aus der Praxis zur Erlernung der Kunst Verkaufens", besagt schon, daß es sich um ein für Praxis geschriebenes Rezeptbüchlein handelt. W es als solches erblickt, wird viel Wissenswertes dar entnehmen können.

Wittekopf, Fritz: Systematischer Einkauf in Handel u Industrie. 2. Aufl. Leipzig 1926, G. A. Gloeck Verlagsbuchhandlung. 8°. 68 S. und 10 Vordru

Ein erfahrener Praktiker gibt eine gute Darstellu der Einkaufsorganisation. Das Hauptkapitel ist üb schrieben: „Der Leiter der Einkaufsabteilung, s Hilfspersonal, die Arbeitsgliederung."

Wernicke, J.: Das Waren- und Kaufhaus. 2. gänzl umgearbeitete und vermehrte Aufl. Leipzig 19 G. A. Gloeckner Verlagsbuchhandlung. 8°. 120 Die bekannte Schrift von Dr. I. Wernicke, einen guten Einblick in das Wesen und die Organisat

er Waren- und Kaufhäuser gibt, hat eine wesentliche Umarbeitung erfahren. Einiges Veraltetes ist gestrichen, manches Neue ist hinzugekommen. Der Theoretiker wie der Praktiker wird aus dem Büchlein vielerlei Wissenswertes entnehmen und wertvolle Anregungen bekommen.

Obst.

Rechts-Literatur

Warneyer's Jahrbuch der Entscheidungen. 23. Jahrgang. Herausgegeben von Otto Warneyer und Fritz Koppe. Spaeth & Linde, 1925.

Das für jeden Praktiker unentbehrliche Jahrbuch liegt nunmehr für das Jahr 1923/24 vor. Es enthält wieder eine unendliche Fülle von Entscheidungen und Literaturangaben zu nicht weniger als 138 Gesetzen. Einer Empfehlung bedarf dieses bekannte und weitverbreitete Werk nicht mehr.

Alphabetisches Handwörterbuch der Gesetze nebst Literaturnachweis. Wirtschaftsverlag Arthur Sudau, 1926.

Im Reichsministerium des Innern wird eine Sammlung des Reichsrechts veranstaltet. Es wird mit 8 dicken Bänden gerechnet. Dieser Plan ist gefaßt worden, weil es tatsächlich selbst dem Juristen kaum noch möglich ist, die Fülle der Reichsgesetze und Reichsverordnungen zu übersehen. Unter diesen Umständen ist ein Werk zu begrüßen, in dem mit einem unendlichen Fleiße alle Reichs- und alle Preußischen Rechtsvorschriften alphabetisch zusammengetragen sind. Für jeden Praktiker ist dieses Werk einfach unentbehrlich. Natürlich braucht man ihm nicht zu sagen, wo das Handelsgesetzbuch und die Zivilprozeßordnung zu finden ist. Aber die vielen Tausende von versteckten Rechtsvorschriften wird er erst nach stundenlangem Suchen zusammenfinden. Hier hilft ihm dieses Handwörterbuch, für dessen Schaffung jeder Jurist, Politiker und Rechtsschriftsteller dem Verlag zu größtem Dank verpflichtet ist.

Fuchs, Dr. *Wilhelm:* Juristischer Literaturführer und bibliographische Technik für Juristen. Münster 1925, Franz Koppenrath.

Diesen Ratgeber sollte jeder das Rechtsstudium Beginnende in die Hand nehmen und mindestens vor jeder größeren wissenschaftlichen Arbeit durchlesen. Das auch gibt eine Anleitung zur Ermittlung und Zusammenstellung des juristischen Schrifttums. Darüber hört der Studierende auf der Universität kaum je etwas.

Grosetti, Dr. *H.: Reichswirtschaftsrichter.* Grundzüge des Gerichtsverfassungs-, Strafprozeß-, Zivilprozeßrechts. Ludwig Röhrscheidt, 1926. M 4.50.

Der Verfasser gibt auf Grund der Justizreform vom 1. Januar und 13. Februar 1924 eine klare Darstellung der behandelten Organisations- und Verfahrensgebiete und hat es auch verstanden, dem Nichtjuristen den Gang des Verfahrens klarzumachen.

Eltzbacher, Paul: Deutsches Handelsrecht. 2. Aufl. S. Simon, 1925.

Der von dem Ordinarius des Bürgerlichen- und Handelsrechts an der Handelshochschule Berlin geschriebene Grundriß hat sich in der 1. Auflage sogleich ein großes Absatzgebiet erobert. Das Werk verdankt diesen großen buchhändlerischen Erfolg der besonders klaren und voraussetzungslosen Darstellung, die trotz aller wissenschaftlichen Gründlichkeit niemals die Verbindung mit dem praktischen Leben und den Bedürfnissen des Kaufmanns außer acht läßt. Die neue Auflage ist stark erweitert und wird in dieser verbesserten Fassung auch wieder ein dankbares Lesepublikum finden.

Justizrat *Kurt* und Rechtsanwalt Dr. *Alfred Jacusiel: Das Recht der Agenten und Makler.* 3. Aufl. A. W. Heyns Erben, 1925/26.

Die Verfasser haben einen Ausschnitt aus dem großen Gebiet des Handelsrechts, der besonders wichtig ist, in einer nicht nur für den Juristen, sondern auch für den Kaufmann verständlichen Fassung zur Darstellung gebracht. Das viel benutzte Buch hat in der neuen Auflage eine erhebliche Erweiterung erfahren und wird von den großen Kreisen der Interessenten weiter gern benutzt werden.

Reimer, Dr. *Walter: Rechtstaschenbuch für den Einzelhandel.* Verlag für Wirtschaft und Verkehr, 1925.

Der Verfasser, Syndikus der Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels, hat den glücklichen Gedanken gehabt, alle wirtschaftlichen und sozialen Rechtsfragen auf dem Gebiete des Einzelhandels in systematischer Darstellung klar zusammenzufassen. Ein nützliches für den Juristen wie für den Kaufmann gleich wertvolles Büchlein.

Bornhak, Conrad: Grundriß des Verwaltungsrechts. A. Deichert, 1925. M 6.50, geb. M 8.50.

Bornhaks Verwaltungsrecht erscheint jetzt in 8. Auflage. Es hat ganze Generationen von jungen Juristen, Volks- und Privatwirtschaftlern in die schwierigen Verhältnisse des Verwaltungsrechts Preußens und des Reiches eingeführt und wird auch in der neuen auf die Gegenwart weiter geführten Auflage seinen Weg machen.

Heilfron.

Literatur-Übersicht.

Februar.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung der einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet. Die Zahlen hinter den Zeitschriften geben Jahrgang und Nummer an.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Sammelwerke.

**Eckert Dr. Christian,* Rothschilds Taschenbuch für Kaufleute. G. A. Gloeckner, Leipzig. 2 Bde. 8°. Ganzleinen. 660 u. 645 S. M 32.—.

*Grundriß der Betriebswirtschaftslehre. Herausgegeben von Mahlberg, Schmalenbach, Schmidt und Walb. Bd. X, Revisions- und Treuhandwesen. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 381 S. M 20.—.

*Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Herausgegeben von Prof. Dr. H. Nicklisch. 11. Lieferung: Handelshochschulwesen in Italien—Industriebetrieb C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Lexikonformat. 320 Spalten. RM 7.—.

Organisation des Vermögens, Bewertungsfragen.

**Mellerowicz K.,* Grundlagen betriebswirtschaftlicher Wertungslehre. Volksw. Verlagsgesellschaft, Berlin. 8°. 173 S.

Loewenfeld W., Die Bilanzbewertung in Österreich. Wirtschaftl. Nachrichten 4, 1.

Mohr H., Einheitswert und Firmenwert gewerblicher Betriebe. Zeitschr. f. Betriebsw. 4, 1.

Werbung.

**Marbe K.,* Psychologie der Werbung. C. E. Poeschel, Stuttgart. 8°. 132 S. M 6.—.

**Rusell-Vogt,* Verkaufspsychologie für reisende Kaufleute. Erfahrungen über die Kunst erfolgreicher Kundenbehandlung. Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart. 8°. 459 S. M 9.—.

Behrmann H., Ein Tag im elektrischen Haus. Reklamepraxis 3, 4.

Elsässer O. E., Lebensmittelversand. Reklamepraxis 3, 4.

Fleischhack K., Dekorative oder sachliche Reklame — Typographie? Betrieb und Organisation 3,12.

Neupert J., Beginne dein Verkaufsgespräch im Schaufenster. Reklamepraxis 3, 4.

Rambacher H., Der Aufbau des Tuchversandgeschäftes. Reklamepraxis 3, 4.

Weidenmüller, Jedermann sein eigener Anzeigen-Entwerfer. Reklamepraxis 3, 4.
Wolff W. H., Aussichten im Postversandgeschäft. Reklamepraxis 3, 4.

Kostenberechnung.

Sommerfeld, Die Kosten und ihre Aufteilung. Betriebsführung 5, 12.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell, Trust.

Dahmer C. F., Die internationale Organisation der Radio-Industrie. Der deutsche Ökonomist 44, 2136.
Keßler E., Der deutsche und der englische Farbtrust. Der deutsche Ökonomist 44, 2136.
Liefmann R., Die Konzern- und Fusionsbewegung in der heutigen deutschen Volkswirtschaft. Bankwissenschaft 3, 18, 19.

Bilanz.

**Schmalenbach E.,* Dynamische Bilanzlehre. 4. Aufl. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 376 S. M 17.—.
Buhl H., Die audynamische Bilanztheorie. Welt des Kaufmanns 8, 4.
le Coutre, W., Die statistische Bilanzauffassung der Praxis („Kapitalbilanz, nicht Vermögensbilanz"). Zeitschr. f. Betriebsw. 4, 1.

Gewinn- und Verlustrechnung.

**Loenertz P.,* Die Formen der Gewinn- und Verlustrechnung. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 138 S. M 8.60.

Buchhaltung.

**Deckert H.,* Die Notendeckungsvorschriften der wichtigsten Zentralnotenbanken. J. Springer, Berlin. 8°. 80 S. M 5.10.
**Großmann,* Einführung in das System der Buchhaltung auf Grundlage der Bilanz. 3. Aufl. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 125 S. M 2.—.
**Lutstorf H. Th.,* Die Durchschreibebuchhaltung. Organisator-Verlag, Zürich. Muthsche Verlagsbuchhandlung, Stuttgart. 8°. 46 S. M 2.35.
**Meyerheim H.,* Die Übersichtsbuchführung. 5. vollst. umgearb. Aufl. Muthsche Verlagsbuchhandlung, Stuttgart. 8°. 29 S. M 1.90.
**Teich E.,* Betriebswirtschaftliche Rechnungsführung. E. Haberland, Leipzig. 8°. 107 S. M 4.—.
Rentrop S., Zur Technik der Umstellung einer Buchhaltung auf Durchschreibekarteien. Zeitschr. f. Betriebsw. 4, 1.
Wehmann F., Die Verbuchung von Sicherungsübereignungen. Zeitschr. f. H. u. H. 20, 1.

Statistik.

**Antoine H.,* Statistische Betriebsüberwachung. R. Oldenbourg, München. 8°. 83 S. M 5.—.
**Herzog S.,* Industrielle und kaufmännische Statistik. Leitfaden für den praktischen Gebrauch. F. Enke, Stuttgart. 8°. 465 S. M 29.40.

Gründung, Finanzierung, Sanierung, Liquidation.

Pfitzner J., Die deutschen Auslandsanleihen. Die Bank 1927, 1.
Runkel F., Die Finanzierung des Fernsprechwesens. Der deutsche Ökonomist 44, 2136.
Stampfli A., Auslosbare Obligationen. Schweiz. handelsw. Zeitschrift 21, 1.
Die Sanierung der Ufa. Magazin d. Wirtsch. 2, 50.

Betriebsführung.

Biebrach W., Das Problem der Terminkontrolle. Betrieb und Organisation 3, 12.
Bohne E. R., Die Elektrizität im Dienste der Betriebskontrolle. Betrieb und Organisation 3, 12.
Kirschke R., Kontrolle, Statistik, Rentabilitätsberechnung für Lastkraftwagen. Der Kontorfreund 27, 7.
Lisowsky A., Zum Thema: Rationalität und Wirtschaft. Zeitschr. f. H. u. H. 20. 1.
Lüben H., Eine neue Gehalts- und Lohnempfängerkartei. Organisation 28, 24.
Rahm W., System im Einkauf. Betrieb und Organisation 3, 12.
Weiß A., Geschäftsbeziehungen. Die Unternehmung 2, 12.
Die Katalog- und Prospektsammlung. Betrieb und Organisation 3, 12.
Graphische Darstellung geschäftlicher Vorgänge. Betrieb und Organisation 3, 12.

Psychotechnik — Arbeitswissenschaft.

Beyer H., Psychologie der Betriebsorganisation. Der Organisator 8, 93.
Butenberg W., Die wissenschaftlichen Arbeitsverfahren und ihre Bedeutung für das Handwerk. Betriebsführung 5, 11.
Heber A., Anreizsysteme für Betriebsangestellte nach Maßgabe eigener Leistungen und Erfolge. Betriebswirtschaftl. Rundschau 3, 12.
Michligk P., Durchschnittsleistungen auf der Schreibmaschine. Organisation 28, 24.
Zillhardt, Erfahrungen bei der Fähigkeitsfeststellung von Schneiderlehrlingen. Betriebsführung 5, 11.

Betriebswirtschaftliche Steuerfragen.

**Hertz, Rinner,* Wie ermäßigt man die Lohnsteuer? Verlagsges. des Allg. deutschen Gewerkschaftsbundes, Berlin. 8°. 62 S. M 1.—.
**Schlör K.,* Die steuerliche Buchprüfung vom Standpunkt des Unternehmers. C. Heymann, Berlin. 8° 298 S. M 10.—.
Luz E., Zweckmäßige Organisation der Steuerabteilung. Betrieb und Organisation 3, 12.

B. Spezielle Betriebslehre.

Industriebetriebslehre.

**Stöckel W.,* Selbstkostenberechnung durch die Kalkulationsbuchführung im Zusammenhang mit der Hauptbuchführung. R. Wichert, Berlin. Kl.-8°. 48 S. M 1.20.
**Wollheim G.,* Theorie der Technik Fords. E. Joerger, München. 8°. 75 S.
Börsig J., Neuzeitliche Betriebsüberwachung und Leistungskontrolle. Organisation 28, 24.
Brandt J., Dezentralisation der Industrie? Wirtschaftsdienst 11, 51.
Fischer O., Die Kostenberechnung des Fabrikationsausschusses in einer amerikanischen Automobilfabrik. Betriebswirtschaftl. Rundschau 3, 12.
Gröbel H., Die Bilanzierung im Maschinenbau. Die Unternehmung 2, 12.
Lorant R., Lohnabrechnung der Großbetriebe mit Hilfe des Powers-Lochkarten-Systems. Organisation 28, 2
Metzger F. L., Bilanzen der Elektrizitätsindustrie 192 Wirtschaftsdienst 11, 52.
Narath H. A. F., Produktionskontrolle durch Materialüberwachung. Organisation 28, 24.
Norbisrath K., Kalkulation mit Ergebniskontrolle i Maschinenfabrikbetriebe. Der Kontorfreund 27,
Der Absatzkampf der Superphosphat-Industrie. Magazin der Wirtschaft 3, 2.

Handelsbetriebslehre.

**Georgi A.,* Die Entwicklung des Berliner Buchhande bis zur Gründung des Börsenvereins der deutsch Buchhändler 1825. Paul Parey, Berlin. 8°. 225 M 6.—.
**Zoebisch A.,* Papier-Handelsgebräuche. Deutsch, fra zösisch, englisch. Verlag der Papier-Zeitung, Berl Kl.-8°. 141 S.
Quiel B., Statistik und Disposition im Handelsunte nehmen. Organisation 28, 24.

Bankbetriebslehre.

Bel, Finanz- und betriebswirtschaftliche Probleme kommunalen Bankwesen. Zeitschr. f. Betriebsw. 4,
Hellwig H., Maschinelle Durchschreibe-Depotbuchh tung. Der Zahlungsverkehr 8, 12.
Möhring Ph., Die vermittelte Akkreditivstellung. Ba Archiv 26, 6.

heisinger K., Bezugsrechtsberechnung vom Ertragswert. Bank-Archiv 26, 7.
Der Umlauf von Bankakzepten in England. Der deutsche Ökonomist 45, 1.

Verkehrsbetriebslehre.

arsing R., Kostenberechnung und Rentabilitätsnachweis in der Seefrachtschiffahrt. Betriebswirtschaftl. Rundschau 3, 12.

Versicherungsbetriebslehre.
Sonstige Betriebslehren.

Cruciger G., Die Praxis der Rückversicherung. Vitalis-Verlag, München. 8°. 271 S. M 15.—.
oß E., Die Kapitalanlagen der Unfall- und Sachversicherungs-Gesellschaften, insbesondere in der Schweiz. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft 27, 1.
Talberstaedter H., Rationalisierung des Versicherungsbetriebes. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft 27, 1.
eynes J. M., Kapitalanlagepolitik der Lebensversicherungsgesellschaften nach englischer Auffassung. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft 27, 1.
Iartin H., Verschmelzung zweier Versicherer. Die Versicherungspraxis 24, 12.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

Kapital-, Kredit-, Wertpapierverkehr.

ansburgh A., Die Bezirke des Kapitalmarktes und ihre wechselseitige Beeinflussung. Die Bank 1927, 1.
oß, Die Sicherung der Bauforderungen. Die Unternehmung 2, 12.

Zahlungs-, Wechsel- und Scheckverkehr.

chönwandt M., Vorläufige Verbesserungen an den Postscheckvordrucken. Der Zahlungsverkehr 8, 12.
as Girokonto der Stadt Amsterdam. Der Zahlungsverkehr 8, 12.

Sonstiges.

Apt Prof. Dr. Max, 25 Jahre im Dienste der Berliner Kaufmannschaft. Sieben-Stäbe-Verlag G. m. b. H., Berlin-Zehlendorf. 8°. 374 S.
Conrad O., Absatzmangel und Arbeitslosigkeit als Dauerzustand. Hölder-Pichler-Tempsky, Wien. 8°. 104 S. M 3.—.
Eggert W., Rationalisierung und Arbeiterschaft. Verlagsgesellschaft des Allgemeinen Deutschen Gewerkschaftsbundes, Berlin. 8°. 30 S.
Hinter O., Das Treuhandwesen in der deutschen Volkswirtschaft. J. Schweitzer, München. 8°. 182 S. M 8.—.
Seybold K., Der Einfluß der Unternehmertätigkeit auf Produktion, Preisgestaltung und Verteilung. L. Bamberg, Greifswald. 8°. 110 S.
Handbuch für den technischen Bedarf der Staatseisenbahnen, Werften, Bergwerke, Elektrizitäts-, Gas- und Wasserwerke sowie der gesamten Groß-Industrie Deutschlands. 17. Aufl. W. Hemp, Leipzig. Kl.-8°. 495 S.
ork H., Das Revisionsgeschäft. Betriebswirtschaftl. Rundschau 3, 12.
ermann H., Beeidigter Bücherrevisor und Treuhänder. Zeitschr. f. Betriebsw. 4, 1.
offmann J., Die Tätigkeit der Aufsichtsperson in der Geschäftsaufsicht. Zeitschr. f. Betriebsw. 4, 1.
chmidt F., Die Industriekonjunktur — ein Rechenfehler. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 4, 1.

II. Volkswirtschaftslehre.

Geld und Währung.

Moll B., Die modernen Geldtheorien und Währungssysteme. Zweite stark verm. Aufl. F. Enke, Stuttgart. 8°. 82 S. M 5.70.
Schoenthal J., Deutsche Währungs- und Kreditpolitik seit Währungsfestigung. Volksw. Verlag, Berlin. 8°. 290 S. M 5.50.
*Das schweizerische Bankwesen im Jahre 1925. Orell Füßli, Zürich. 8°. 100 S. Fr. 5.—.
Ansiaux M., Die belgische Währungsstabilisierung. Wirtschaftsdienst 11, 51.
Hanemann L., Die palästinensische Währungsreform. Bankwissenschaft 3, 19.
Herrmann K. A., Zum Goldproblem. Bank-Archiv 26, 7.
Hirschstein H., Zur indischen Währungsreform. Bank-Archiv 26, 7.
Janovsky K., Betrachtungen über die Geldzirkulation in den einzelnen Staaten. Mitteilungen des Verbandes österr. Banken und Bankiers 8, 12.
Narain B., Die indische Währungsvorlage. Wirtschaftsdienst 11, 52.
Zutrauen F., Die indische Währungsreform. Bankwissenschaft 3, 18.
Zutrauen F., Revalorisierung oder Stabilisierung in Frankreich? Bankwissenschaft 3, 19.

Kredit.

Bach G., Die Entwicklung der Konsumfinanzierung in Amerika und Deutschland. Recht und Handel 1, 13.
Frank P., Konsumfinanzierung oder Abzahlungsreform. Zeitschr. f. H. u. H. 20, 1.
Hellauer, Gedanken zur Konsumfinanzierung. Zeitschr. f. Betriebsw. 4, 1.
Henningsen H., Finanzierung des Konsums. Recht und Handel 1, 13.
Katz S., Das System der Kaufkreditgesellschaft. Recht und Handel 1, 13.
Kitzinger O., Grenzen und Schäden der Konsumfinanzierung. Recht und Handel 1, 13.
Mühsam-Werther Ch., Die Gefahr der Konsumfinanzierung für die Konsumenten. Recht und Handel 1, 13.
Sontag, Erfahrungen aus alter Konsumfinanzierung. Recht und Handel 1, 13.
Striemer A., Konsumfinanzierung und Arbeiterschaft. Recht und Handel 1, 13.

Kapital und Arbeit.

**Benn E. J. P.,* Wenn ich Arbeiterführer wäre. C. E. Poeschel, Stuttgart. 8°. 142 S. M 3.60.
**Graack E.,* Die Arbeitsvermittlung in Deutschland. W. Kohlhammer, Stuttgart. 8°. 202 S. M 7.50.
**Schmidt G.,* Der Lohnanteil in der Landwirtschaft. Verlagsges. des Allg. Deutschen Gewerkschaftsbundes, Berlin. 8°. 38 S. M 1.—.

Urproduktion.

Wenkel K., Querschnitt der deutschen Erdölwirtschaft. Wirtschaftsdienst 11, 50.

Industrie und Gewerbe.

Keynes J. M., Die Reorganisation von Lancashire. Wirtschaftsdienst 12, 1.

Handel und Handelspolitik.

**Auf der Nöllenburg W.,* Das Papier auf dem Weltmarkt. Neue deutsche Papier-Zeitung, Leipzig. 8°. 116 S. M 3.—.
**Snidvongs Mom Luang Dej,* Die Entwicklung des siamesischen Außenhandels vom 16.—20. Jahrh. unter Hinweis auf die schweizerisch-siamesischen Austauschmöglichkeiten. Paul Haupt, Bern. 8°. 136 S. M 5.70.
**Weigmann H.,* Kritischer Beitrag zur Theorie des internationalen Handels. G. Fischer, Jena. 8°. 84 S. M 4.—.
Hähnel F., Handelspolitischer Wiederaufbau. Magazin der Wirtschaft 3, 1.
Nitzsche M., Würdigung des deutsch-französischen Handelsabkommens vom 7. August 1926. Deutscher Außenhandel 26, 12.
Woytinsky W., Europas Anteil am Welthandel sinkt! Magazin d. Wirtsch. 2, 50.

Bank- und Börsenwesen.

*Eichenseer, Leidgebel, Müller, Der Bankbeamten-Kalender. Taschenbuch für 1927. Volksw. Verlagsgesellschaft, Berlin. Kl.-8°. 591 S. M 3.50.

Hoffmann W., Zur Frage der Arbeitsteilung zwischen Banken und Sparkassen. Sparkasse 46, 24.

Kerschagl R., Die Liquidierung der österreichischen „Centralbank der deutschen Sparkassen". Bankarchiv 26, 6.

Kretschmer E., Der Einfluß der Spekulation auf den konjunkturellen Aufschwung (Effektenhausse 1909 und 1926). Bankwissenschaft 3, 19.

Nassen P., Reichsbank gegen Kreditanarchie. Wirtschaftsdienst 11, 52.

Pudel S., Zum Wiederaufbau des deutschen Überseebankwesens. Bank-Archiv 26, 7.

Reinhart F., Bank- und Kreditfragen im Enquête-Ausschuß. Bank-Archiv 26, 6.

Rudolf C., Die neue Golddiskontbankaktion. Der deutsche Ökonomist 44, 2136.

Die Zinsspanne im Bankgewerbe. Magazin d. Wirtsch. 2, 51.

Generalversammlung des Zentralverbandes des deutschen Bank- und Bankiergewerbes (Bericht). Bank-Archiv 26, 6.

Verkehrswesen.

Wille H., Ostpreußen und der Staffeltarif der Reichsbahn. Wirtschaftsdienst 11, 50.

Soziologie, Sozialismus und Sozialpolitik.

Kanalprojekte. Magazin d. Wirtschaft 2, 51.

Sonstiges.

**Most O.*, Die Selbstverwaltung der Wirtschaft in den Industrie- und Handelskammern. G. Fischer, Jena. 8°. 158 S. M 6.50.

**Wiedenfeld K.*, Rußland in der Weltwirtschaft. Quelle & Meyer, Leipzig. 8°. 31 S.

Briefs G., Wirtschaftslage und Gewerkschaftskrisis. Magazin der Wirtschaft 2, 52.

Gebhard L., Englands Stellung zum Stahlkartell. Magazin der Wirtschaft 2, 51.

Gothein, Revision des Dawesplanes. Deutscher Außenhandel 26, 12.

Zadow, Die Bilanz des englischen Bergarbeiterstreiks. Deutscher Außenhandel 26, 12.

III. Rechtslehre.

Bürgerliches Recht.

**Lehmann H.*, Gläubigerschutz. J. Bensheimer, Mannheim. 8°. 162 S. M 6.—.

Becker K., Schuldversprechen und Schuldanerkenntnis. Bankwissenschaft 3, 18.

Wassertrüdniger, Streitigkeiten über Kaufmuster. Zentralblatt f. Handelsrecht 1 (36), 12.

Handelsrecht.

**Müller-Erzbach*, Deutsches Handelsrecht. 1. Teil, 2. Aufl. J. C. B. Mohr, Tübingen. 8°. 848 S. M 25.—.

**Müller-Erzbach R.*, Die Entartung des deutschen Aktienwesens seit der Inflationszeit. J. C. B. Mohr, Tübingen. 8°. 28 S. M 1.50.

Fritz J., Der Erwerb eigener Aktien vom Standpunkt des Bilanz- und Steuerrechts. Zeitschr. f. Betriebsw. 4, 1.

Heitzeberg W., Die gesetzliche Regelung des Effektenterminhandels. Bankwissenschaft 3, 18.

Werneburg, Transportkosten und Transportgefahr beim Versandkauf. Recht und Handel 1, 13.

IV. Genossenschaften.

**Hildebrand K.*, Die betriebswirtschaftlichen Grundlagen der genossenschaftlichen Unternehmung. H. Meyer, Halberstadt. 8°. 299 S.

**Schmidt K.*, Wie gründet man eine Kreditgenossenschaft? Muthsche Verlagsbuchhandlung, Stuttgart. 8°. 63 S. M 2.35.

Die Umsatzstatistik des deutschen Genossenschaftsverbandes. Blätter f. Genossenschaftswesen 73, 51.

Zweimonatsbilanzen der Kreditgenossenschaften. Wirtschafts-Rundschau d. Blätter f. Genossenschaftswesen 73, 51.

V. Kaufmännisches Unterrichtswesen.

Allgemeines.

Heber A., Wilhelm Merton als Förderer wirtschafts- und handelswissenschaftlicher Bildung. Betriebswirtschaftl. Rundschau 3, 12.

Kühne A., Die mittlere Reife und die höhere Handelsschule in Aufbauform. Deutsche Handelsschul-Warte 7, 1.

Buchführung.

**Brülisauer J.*, Methodisch geordnete Aufgaben für den Buchhaltungsunterricht. Gebr. von Matt, Altdorf.
I. Elemente, 3. Aufl. 28 S. M 0.70.
II. Einführung in das System, 2. Aufl. 31 S. M 1.—
III. Buchführung des Handwerkers, 2. Aufl. 27 S. M 0.90.
Kurzgefaßte Anleitung zur einfachen und systematischen Buchhaltung für Handwerker und Kleinkaufleute.
Ein Merkbüchlein für Schüler als Ergänzung zu jeder Aufgabensammlung. 28 S. M 0.90.

Handels- und Rechtslehre. Betriebslehre.

Kegel H., Bürokunde in Handelsschulen. Die Büroindustrie 14, 26.

Schriftverkehr.

**Goldberger-Utschig-Dittrich*, Lehrbuch der Korrespondenz und der Kontorarbeiten für höhere Handelsschulen. Hölder-Pichler-Tempsky, Wien.
1. Tl. 8°. 189 S. M 3.40.
2. Tl. 8°. 145 S. M 2.80.
3. Tl. 8°. 148 S. M 2.80.

Mitteilungen des Verlags.

Diesem Heft liegen folgende Prospekte bei:

Wirtschaftliche Zeitfragen. Von G. A. Gloeckner, Leipzig.

Handel und Handelsrecht. Von J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen.

Benn, Wenn ich Arbeiterführer wäre. Von C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart.

Wir empfehlen dieselben der Beachtung unserer Leser.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 1470

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHE BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 2 FEBRUAR 1927

Dr. Hans Crüger †.

Am 8. Januar starb nach schwerem Leiden in Westend bei Berlin der Ehrenanwalt des Deutschen Genossenschaftsverbandes, Justizrat Professor Dr. Hans Crüger, einen Tag nach der 40. Wiederkehr seines Eintritts in die genossenschaftliche Bewegung.

In Königsberg am 30. Mai 1859 geboren, wurde Crüger 1896 als Nachfolger von Dr. Schenck — des Nachfolgers von Schulze-Delitzsch — zum Anwalt des damaligen Allgemeinen Verbandes der auf Selbsthilfe beruhenden Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften gewählt. Eine zehnjährige Tätigkeit als Sekretär und wissenschaftlicher Mitarbeiter war dieser Führerstellung vorangegangen.

Mit seiner Person ist der Aufstieg des Deutschen Genossenschaftsverbandes, ja der deutschen Genossenschaftsbewegung untrennbar verbunden.

Ganz besonderes Interesse schenkte Crüger den Kreditgenossenschaften. Kreditgenossenschaftliche Fragen bildeten die wichtigsten Teile der Verbandspolitik. Als Anwalt des Allgemeinen Verbandes trat er auch in den Aufsichtsrat der Deutschen Genossenschaftsbank Soergel, Parrisius & Co. Unter seiner Förderung ist die Fusion dieser Bank mit der Dresdner Bank erfolgt. Die führenden Persönlichkeiten der Deutschen Genossenschaftsbank, die Direktoren Kleemann und Schmalz, traten als Direktoren bei der Dresdner Bank in Berlin bzw. Frankfurt a. M. ein. Damit war eine Fortsetzung der alten genossenschaftlichen Politik seitens der in Berlin und Frankfurt a. M. neugeschaffenen Genossenschaftsabteilungen der Dresdner Bank gesichert.

Kraftvoll trat Crüger auch stets für das deutsche Handwerk ein, und er war ein Förderer der genossenschaftlichen Organisationen im Handwerk, ebenso wie er ein Vorkämpfer für die Konsumgenossenschaften und die Baugenossenschaften war.

Neben seiner Verwaltungstätigkeit war Crüger in hohem Maße literarisch tätig, und das vorige Heft der „Z. f. H. u. H." brachte eine Besprechung seiner neuesten Werke. Der bei dieser Gelegenheit ausgesprochene Wunsch ist leider nicht in Erfüllung gegangen.

Wie als Schriftsteller wirkte er auch als Dozent für den Genossenschaftsgedanken an der Handels-Hochschule Berlin, der Universität Halle und zeitweise auch in Detmold.

Eine ausführliche Würdigung seines Lebens und Schaffens brachte sein Mitarbeiter Rechtsanwalt Dr. Meyer im Aprilheft 1925 von „Der Kaufmann und das Leben" [1]). Er schloß seinen Aufsatz mit den Worten: „Von Schulze-Delitzsch über Crüger geht die große Linie einer Bewegung, die jene Männer unter der Devise geführt haben: Selbsthilfe, Selbstverwaltung, Selbstverantwortung".

Ein großer und ein guter Mann ging dahin. Sein Werk wird weiterleben!

Obst.

Methoden der Kundenwerbung im amerikanischen Bankwesen.

Von Rudolf Hellwig, Breslau.

Die Reklame als Bestandteil des Geschäftsbetriebes der Bank ist eine noch verhältnismäßig junge Erscheinung. Zwar haben die Banken schon lange mit allerlei Mitteln Kundenwerbung betrieben — Max Fürst hat im 12. Jahrg. dieser Zeitschrift darüber berichtet —, aber bis heute hat die Reklame in Deutschland im wesentlichen keine systematische Durchgestaltung für die Betriebswirtschaft der Banken erfahren. Das mag wohl auch der Grund sein dafür, daß in der Bankliteratur die Methoden der Bankreklame bisher sehr wenig behandelt und entwickelt worden sind.

[1]) Diesem Aufsatz war auch ein Bildnis von Hans Crüger beigegeben.

Auch auf diesem Gebiet kann die deutsche Bankwelt von Amerika manches lernen. Nicht nur, weil dort Bankreklame in viel größerem Umfang und mit Aufwand viel größerer Mittel getrieben wird als in Deutschland, sondern weil dort die Methoden der Kundenwerbung systematisch gepflegt und ausgebaut worden sind in einem Maße, daß die größeren Banken besondere Reklameabteilungen haben, die nach einem vorher entworfenen Plan oft einen großzügigen Reklamefeldzug durchführen, wie man ihn im Bankwesen sonst kaum kennt.

Es verlohnt sich deshalb, einmal einen Blick auf diese Methoden und ihre Organisation zu werfen. Zwar die amerikanische Spezialliteratur über Bankwesen wie über Reklamewesen behandelt mit ganz wenigen Ausnahmen die Bankreklame kaum mehr als die deutsche Literatur. Man muß sich daher in erster Linie auf die Beobachtung des wichtigsten Schauplatzes der amerikanischen Bankreklame, die Zeitungen und Zeitschriften, verlassen, auf die Gefahr hin, manches dabei zu übersehen. Im Rahmen dieser Zeilen kommt es jedoch auch weniger auf Vollständigkeit der Berichterstattung an als darauf, ein plastisches Bild von dieser Seite des amerikanischen Geschäftslebens zu bieten.

Man kann die Bankreklame einteilen nach dem Beispiel von Herrick[1]), in eine erzieherische (educational) und eine direkte Reklame. Die erstere erfüllt die Aufgabe, die Öffentlichkeit überhaupt erst einmal mit den Funktionen der Bank, Sparkasse, Trust Company vertraut zu machen und zu zeigen, welche Dienste diese Institute leisten. Diese Erziehungsreklame, die besonders für die neueren Banktypen, wie die amerikanische Trust Company oder für die Sparkassen, eine Notwendigkeit war, hat für die ausübende Bank den Nachteil, daß ihre Konkurrenten an dem Erfolg ihrer Arbeit in mehr oder weniger starkem Maße beteiligt sind, ohne Aufwendungen dafür gemacht zu haben. Denn ein solcher Erziehungsfeldzug führt natürlich nur einen Teil derjenigen, die dadurch zur Erkenntnis der Vorteilhaftigkeit einer Bankverbindung gebracht werden, in die Arme der Bank, die den Feldzug veranstaltet hat. Es ist deshalb nur folgerichtig gewesen, daß die amerikanischen Banken diese Art der Reklame mehr und mehr gemeinsam durch ihre Organisationen betreiben, obwohl auch heute noch ein gut Teil solcher Erziehungsarbeit von den einzelnen Banken geleistet wird. Diese kooperative Erziehungsreklame wird in erster Linie von den einzelnen Sektionen der American Bankers Association und anderen Organisationen, wie der Investment Bankers Association geleistet.

Schon die Kongresse dieser Organisationen mit ihren vielen Reden, über die in Zeitungen und Zeitschriften eingehend berichtet wird, bilden ein vorzügliches Werbemittel, indem sie immer wieder die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit auf das Bankgewerbe lenken und zeigen, welche Dienste die Banken dem Publikum leisten können. Die Tatsache, daß alle diese Organisationen ihre Tätigkeit in der Richtung einer Verbesserung der Bankmethoden und der Unterdrückung unsolider Bestandteile, kurz der Erreichung eines größeren „service" für das Publikum in der Öffentlichkeit stark betonen, ist als eine besonders wirksame Reklame zu werten. Darüber hinaus üben die Bankiervereinigungen durch ihre Zeitschriften, durch die Verteilung von Broschüren und Druckschriften einen merkbaren Einfluß auf die Öffentlichkeit und auf die Presse aus, der dem Gewerbe als Ganzes zugute kommt.

Die direkte Reklame ist unmittelbar auf Kundenwerbung eingestellt und richtet sich im wesentlichen an diejenigen, die die Funktionen der Banken im allgemeinen bereits kennen. Praktisch jedoch gehen beide Arten, die erzieherische Reklame und die direkte Kundenwerbung, in den meisten Fällen, besonders in der Inseratenreklame, stark ineinander über. Die direkte Reklame ist verschieden nach der Methode ihrer Durchführung und nach dem Personenkreis, an den sie sich richtet: an Privatkunden oder an andere Banken; letztere ist in Amerika wegen der eigenartigen Zersplitterung des Bankwesens von größerer Bedeutung als in Deutschland. Beide Arten können durchgeführt werden, indem man sich an den in Betracht kommenden Personenkreis generell (z. B. durch Zeitungsreklame) oder an jeden einzelnen aus diesem Personenkreis individuell (z. B. durch Briefe oder Besuche) wendet. Es ist klar, daß diese Unterscheidungen für die rationelle Durchführung der Werbung von großer Bedeutung sind. Hier soll zunächst einiges über die generelle Werbung von Privatkunden gesagt werden.

Wohl das älteste Werbemittel der Banken — nicht nur in Amerika! — ist neben der persönlichen Beeinflussung das Bankgebäude. Das Publikum ist nur allzu geneigt, besonders in kleineren Orten, aus der Größe und Ausstattung des Bankgebäudes auf die finanzielle Fundierung und Zuverlässigkeit der Bank zu schließen. Es ist daher für eine amerikanische Bank unerläßlich, ein stattliches Geschäftsgebäude zu besitzen, wenn sie beim Publikum Ansehen haben will. Infolgedessen ist das Bankgebäude für die vielen kleinen und mittleren Banken oft eine starke finanzielle Belastung. Ein kleiner Bankier beklagt sich einmal[2]): „Es ist unglücklicherweise wahr, daß der Laie, besonders in den kleinen Orten, geneigt ist, einer Bank mit großen Marmorsäulen am Portal einen besonderen Grad von Sicherheit beizumessen". Die „großen Marmorsäulen am Portal" gehören denn auch tatsächlich beinahe zum großen

[1]) Herrick, Trust Companies; Their organization, growth and management. New York 1909 (2. Aufl. 1916). S. 380. Herrick ist einer der wenigen, die die Bankreklame eingehender behandeln.

[2]) Can the Small-Town-Bank Survive? in: American Bankers Association Journal, Oktober 1926, S. 204.

Typus des amerikanischen Bankgebäudes. Die neueren amerikanischen Bankgebäude sind vielfach ziemlich nach dem gleichen Stil gebaut. Als typischen Vertreter dieses Stiles zeigen wir (Abb. 1) das Hauptgebäude der Guaranty Trust Company in New York. Auch auf die Innenausstattung wird großer Wert gelegt. Der Kunde soll sich geradezu geehrt fühlen, daß er in einem solchen vornehmen Hause verkehren darf, und man sucht ihm den Aufenthalt darin so angenehm und bequem wie nur möglich zu machen. Den Firmennamen pflegt man in großen Antiquabuchstaben an der Fassade anzubringen, im übrigen aber das Bankgebäude von sonstiger Reklame freizuhalten. Leuchtbuchstaben u. dgl. sind wenig beliebt. Eine andere Reklame als die Ausstattung des Geschäftsgebäudes wurde früher als mit der Würde des Bankiers nicht vereinbar angesehen. Doch hat sich diese Auffassung gründlich geändert. „Die Würde des Berufes verbietet die Reklame nicht mehr, aber eine erfolgreiche Reklame verlangt noch immer Würde", sagt Herrick (a. a. O. S. 379).

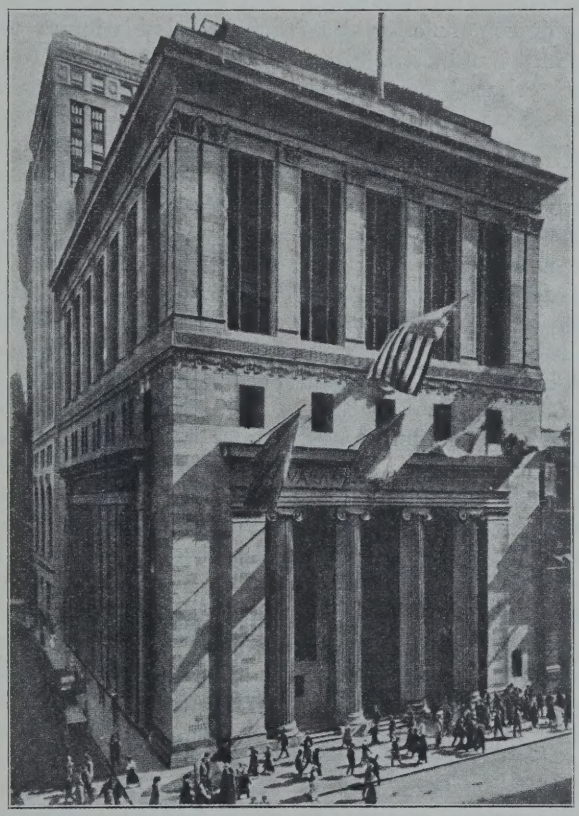


Abb. 1. Hauptgebäude der Guaranty Trust Company in New York

Eine sehr würdevolle, unaufdringliche Reklame ist ferner die von zahlreichen amerikanischen Banken gepflegte Herausgabe einer Hauszeitschrift. Diese Hauszeitschriften haben einen verschiedenen Charakter. Zumeist sind sie monatliche Konjunkturberichte über den Stand der Geld-, Effekten- und Warenmärkte, oft verbunden mit einem mehr oder weniger umfangreichen statistischen Teil. Sie entsprechen also etwa den Wirtschaftlichen Mitteilungen der Deutschen Bank [3]). Andere berichten nur über die wirtschaftlichen Verhältnisse ihres engeren Bezirkes [4]). Dagegen hat das Chase Economic Bulletin [5]) den Charakter einer periodisch erscheinenden wissenschaftlichen Zeitschrift, in der jeweils eine wirtschaftliche Tagesfrage nach wissenschaftlichen Grundsätzen eingehend behandelt wird. Bei all diesen Bankberichten tritt der Reklamezweck wenig in den Vordergrund. Nur die Firma, eine Rohbilanz, die Namen der Direktoriumsmitglieder oder ein empfehlender Hinweis auf besondere Leistungsfähigkeit der Bank für bestimmte Geschäftszweige sind die eigentliche Reklame, die man gewöhnlich auf der letzten Umschlagseite findet. Aber durch diesen wirtschaftlichen Informationsdienst leistet die Bank ihren Kunden, die wie jeder Interessent die Zeitschrift gewöhnlich kostenlos zugestellt bekommen, einen erheblichen Dienst, fesselt sie enger an sich und gewinnt neue Freunde. Diese Wirtschaftsberichte sind ferner zu werten als ein Symptom für die auch im deutschen Bankwesen zum Teil erkennbare Tendenz der Banken, in allen wirtschaftlichen und finanziellen Fragen der Berater des Kunden zu werden.

Keinen Reklamezweck verfolgen die Bankbeamtenzeitungen, wie z. B. die der Guaranty Trust Company of New York von dem Klub der Angestellten für die eigenen Mitglieder herausgegebene Monatsschrift. Sie ähneln der Bankbeamten-Zeitung der Adca; ihre Zwecke sind neben geselligen die Fortbildung der Mitglieder in beruflichen Fragen und die Berichterstattung über die Geschehnisse im eigenen Betrieb [6]).

Mehrere amerikanische Banken haben als Leiter ihres Auskunftsdienstes einen besonderen „Economist", d. h. einen Fachnationalökonomen angestellt. Einige Banken veröffentlichen auch ab und zu größere Studien, die aus dem Mitarbeiterkreis ihres wissenschaftlichen Büros entstanden sind, in Buchform, die dann auch entgeltlich abgegeben werden. So z. B. die Bücherei des Bankers Trust Co in New York über das Bank- und Finanzwesen ausländischer Staaten. Diese Studien, die für die praktischen Bedürfnisse, z. B. des „Foreign Bond Department" der Auslandseffektenabteilung,

[3]) Als Beispiele dieses Typus seien genannt: Commerce Monthly, herausgegeben von der National Bank of Commerce in New York; The Index, herausgegeben von der New York Trust Company, und die Monatsberichte der National City Bank of New York.

[4]) So etwa die Berichte der First National Bank of Boston über die Wirtschaftslage in den Neu-England-Staaten, der Mercantile Trust Company of California über die Verhältnisse der pazifischen Küste.

[5]) Herausgegeben von der Chase National Bank of the City of New York, redigiert von B. M. Anderson.

[6]) Die Guaranty News z. B. enthält interessante kleine Aufsätze über moderne Fragen der Bankbetriebslehre und Betriebstechnik.

angestellt wurden, werden auf diese Weise anderen an diesem Geschäft interessierten Kreisen zugänglich gemacht. Dadurch machen sie sich auf doppelte Art und Weise bezahlt und stärken überdies das Ansehen der betr. Bank, erfüllen also auch einen Reklamezweck. Alle diese Dinge gehören bereits in gewissem Sinne zu den repräsentativen Pflichten einer Großbank.

Doch jetzt zu den unmittelbaren Reklamemitteln. Schon lange ist es üblich, daß die amerikanischen Banken in regelmäßigen Abständen einen Abdruck ihrer Bilanz mit oder ohne begleitenden Reklametext in großen Mengen an ihre Kundschaft wie an andere Firmen senden, und auf diese Weise die Öffentlichkeit auf den finanziellen Status der Bank, ihre gute Liquidität und Erträgnisse aufmerksam zu machen. Doch erkennt man immer mehr, daß dies allein kein sehr wirksames Reklamemittel ist, vor allem, weil der Privatmann, den man z. B. als Sparkunden oder Kunden der Treuhandabteilung gewinnen will, mit der Bilanz nichts anzufangen weiß. Er versteht sie nicht zu deuten. Es muß daher zum mindesten ein erläuternder Text beigefügt werden. Ferner verteilt man kleine Druckschriften, die die Einzelheiten des Spardepositenverkehrs mit der Bank oder den Treuhanddienst gemeinverständlich erläutern und zum Geschäftsverkehr mit der betr. Bank auffordern, so die erzieherische Reklame mit der direkten verbindend. Auch mannigfache kürzere Rundbriefe werden zahlreich hinausgesandt, wobei man für jeden Interessentenkreis eine verschiedene Fassung nimmt. Das alles geschieht in solchem Umfange, daß diese Art der Reklame, um wirksam zu sein, immer wieder umgestaltet, immer wieder mit neuen Tricks versehen werden muß, um durch Originalität und Schlagkraft vor der Konkurrenz einen Vorsprung zu gewinnen. So wählte vor einigen Jahren ein größeres Institut, das sich besonders um die Heranziehung von Spardepositen bemühte, den Weg, seinen größeren industriellen Kunden, die eine erhebliche Arbeiter- und Angestelltenzahl beschäftigten, große Mengen von Lohnbeuteln — Papierbeutel, in die das auszuzahlende Gehalt oder der Lohn hineingesteckt werden sollte — kostenlos zur Verfügung zu stellen. Auf diesen Lohnbeuteln aber wurden die Lohnempfänger mit einigen schlagkräftigen Worten auf die Vorteile eines Sparkontos bei der X-Bank aufmerksam gemacht. Diese Reklame soll sich gut bezahlt gemacht haben. Ebenso wie manche deutsche Banken, verteilen auch die amerikanischen Institute Kalender, Notizbüchlein, Kartons mit Angabe der gesetzlichen Feiertage und ähnliche kleine Aufmerksamkeiten in großer Zahl an ihre Geschäftsfreunde.

Eine besonders umfangreiche Reklame mittels Rundschreiben wird für das Effektengeschäft betrieben. Zirkulofferten, wie sie in Deutschland im allgemeinen nur an Banken gegeben werden, werden in großer Zahl regelmäßig an begüterte Leute hinausgesandt, namentlich vor Jahres- oder Quartalsschluß, an dem erfahrungsgemäß umfangreiche Neuinvestierungen stattfinden. In diesen Offerten laden die soliden Firmen gewöhnlich nur mit ganz kurzen Erläuterungen zum Bezuge von gewissen Wertpapieren ein, indem sie den Kurs und die sich daraus errechnende Realverzinsung angeben. Dagegen stehen in manchen Zirkularen, besonders solchen, die von berufsmäßigen Gründungsagenten oder Effektenhändlern minderen Standards ausgehen, überschwängliche Anpreisungen der Sicherheit und der hohen Rente der angebotenen Papiere, die oft genug im umgekehrten Verhältnis zu der Qualität der Papiere stehen. Auf diesem Wege wird ein erheblicher Teil der Schwindelemissionen untergebracht, die in den Vereinigten Staaten trotz aller gesetzlichen Gegenmaßnahmen, der sog. Blue-Sky-Laws, einen ungeheuren Umfang haben, und die amerikanische Bevölkerung, namentlich die Landbewohner, jährlich um mehrere hundert Millionen Dollar schädigen.

Bedeutend ausgedehnter und planmäßiger als die deutschen Banken betreiben die amerikanischen Banken die Inseratenreklame. Für sie kommen hauptsächlich in Betracht: Tageszeitungen, Unterhaltungszeitschriften, sowie Bank- und Finanzzeitschriften. Davon sind die Unterhaltungszeitschriften am wenigsten geeignet, weil ihr Abonnentenkreis sich meist räumlich über ein zu weites Gebiet erstreckt. Man inseriert im wesentlichen dann in ihnen, wenn man ein „Banking-by-mail-business" aufbauen, d. h. nicht ortsansässige Kunden gewinnen will, mit denen man nur brieflich in Verbindung steht. Auch weiß man bei der Unterhaltungszeitschrift nie mit Sicherheit, ob deren Abonnenten überhaupt als Kunden für die inserierende Bank in Frage kommen. Nichtsdestoweniger wird in den schöngeistigen Wochen- und Monatsschriften immerhin auch inseriert. Die Bank- und Finanzzeitschriften sind überwiegend der Boden für die Versuche der großen Banken, durch Annoncenreklame kleinere Banken als Kunden zu gewinnen. Doch sind die sog. Investors Magazines auch ein sehr geeignetes Mittel für die Privatkundenwerbung. Sie erteilen Auskunft über die Vorgänge auf dem Effektenmarkt, über die Entwicklung der gebräuchlichsten Anlagepapiere, deren Dividendenaussichten usw. und geben Ratschläge für die Vermögensanlage. Da die Abonnenten solcher Zeitschriften zu einem großen Teil begüterte Privatleute sind, gelangt die Bankreklame hier in vielen Fällen an den richtigen Personenkreis. Der Hauptteil der auf Privatkundenwerbung gerichteten Inseratenreklame spielt sich jedoch in den Tageszeitungen ab. Das Inserat in den Tageszeitungen des Ortes, in dem die Bank ihre Geschäfte betreibt, ist allmählich zum unerläßlichen Bestandteil der Bankreklame geworden. Das Inserat in der Lokalzeitung ist deshalb als Reklamemittel so beliebt, weil dadurch auf die billigste Weise der größte für die Bank in Betracht kommende Personenkreis erreicht wird. Außer-

dem ist das Publikum gewöhnt, in der Tageszeitung jegliche Reklame zu finden. Bei der Inseratenreklame beachtet man das Gebot der regelmäßigen Wiederholung, wie das der Abwechslung in der Reklame. (Schluß folgt.)

Die englische Presse in amerikanischer Beleuchtung.

Von H. Krenkel, Stuttgart.

(Schluß.)

Die am meisten verbreitete Tageszeitung ist die „Daily Mail", deren Auflage 2 Millionen erreicht. Sie hat dem Alfred Harmsworth, dem späteren Lord Northcliffe, zu seinem riesigen Vermögen verholfen. Northcliffe war ein Mann ohne irgendwelche Ideale oder Erziehung im wahren Sinne des Worts. Er war ein Mann aus dem Volke, besaß aber ein sehr stark ausgebildetes Talent für die Bedürfnisse des Lesestoffs der großen Masse. Sein höchstes Ziel, die „Times" zu besitzen, hat er erreicht. Man kann zwar die Besitzerschaft nicht gerade einen Erfolg für die Zeitung nennen, er hat es aber verstanden, der englischen Öffentlichkeit die deutsche Gefahr unbarmherzig und immer und immer wieder vor Augen zu halten. Auch hat er sich durch seine Forderung auf energische Fortführung des Krieges die Dankbarkeit seines Vaterlandes erworben. Er starb als geistiges Wrack, konnte jedoch die Genugtuung mit ins Grab nehmen, daß alles, was er über den Krieg voraussagte, von den Tatsachen gerechtfertigt wurde. Der Besitz seiner Zeitungen ging auf seinen Bruder, den Lord Rothermere über, der sie vergesellschaftete, aber die Leitung selbst behielt.

Lord Rothermere ist kein Zeitungsmann im eigentlichen Sinne des Worts, aber er ist ein ausgezeichneter Geschäftsmann und weiß, was er will. Lord Northcliffe war sicher einer der größten Redakteure, die es je gegeben hat, groß in dem Sinne, daß er verstanden hat, weiten Kreisen des Volkes genau das vorzusetzen, was sie verlangten. Alles, was er in die Hand nahm, schien sich in Gold zu verwandeln. Die Auflage der „Daily Mail" ist nach dem Tode Northcliffe's noch gleichstark, was wohl in der Hauptsache darauf zurückzuführen ist, daß Northcliffe ihr eine so feine, ausgeklügelte Organisation gegeben hat, daß die „Daily Mail" erscheinen könnte und gekauft würde, ohne daß ein Wort in ihr drin stünde.

Ein merkwürdiges Verhältnis besteht zwischen den Londoner- und den Provinzzeitungen. Fast jeder Mann aus den oberen und mittleren Klassen in der Provinz liest eine Londoner Zeitung und außerdem seine Provinzzeitung. Der Provinzler liest die Londoner Zeitungen wegen der Neuigkeiten und seine Provinzzeitung wegen der Leitartikel. Die Leitartikel der Londoner Zeitungen sind derartig schwach, daß ihr Einfluß nur als sehr begrenzt bezeichnet werden kann. Umgekehrt sind die Leitartikel der Provinzzeitungen ausgezeichnet gehalten und üben auf ihre Leser einen großen Einfluß aus. Manchester, Birmingham, Leeds, Liverpool, Bristol, Glasgow und Edinburgh haben ausgezeichnete Zeitungen.

Die Sonntagszeitungen geben uns einen Begriff von dem bunten Mancherlei, mit dem der englische Leser versorgt sein will. Die beiden führenden Sonntagszeitungen sind die „Sunday Times", die in keiner Beziehung zur großen „Times" steht, und der „Observer". Beide Zeitungen müssen als ausgezeichnete Veröffentlichungen angesprochen werden und lassen sich in keiner Hinsicht mit amerikanischen Zeitungen dieser Art vergleichen. Sie enthalten die Neuigkeiten der Woche kurz zusammengefaßt und ihre Leitartikel stehen auf überragender Höhe. Die „Sunday Times" gehört zu den Zeitungen des Sir William Berry und wird von Leonard Rees redigiert. Beide Zeitungen bringen hervorragende Berichte aus Frankreich, Deutschland, Amerika, Irland und anderen Weltteilen. Ihre literarischen, musikalischen und dramatischen Abteilungen werden von anerkannten Größen auf den verschiedenen Gebieten geleitet.

Der „Observer" gehört dem Lord Astor und wird von J. J. Garvin geleitet, dessen wöchentlicher Leitartikel eine Freude aller kulturell hochstehenden Leser ist. Garvin hat einen Stil, der seine neiderfüllten Kollegen dazu veranlaßt hat, ihm den Spitznamen „Rechte Hand vom lieben Gott" zuzulegen. Aber abgesehen davon, daß Garvin um seine Gaben beneidet wird, wird alles, was er schreibt, in einflußreichen Kreisen sorgfältig gelesen und, wie berichtet wird, auch in den Kreisen des gegenwärtigen Kabinetts. Garvin's Einstellung läßt sich in vieler Hinsicht mit der des „Manchester Guardians" vergleichen. Er teilt Schläge aus, wo er glaubt, daß es notwendig ist, und kann im allgemeinen mit Befriedigung feststellen, daß seine Voraussagungen im Laufe der Zeit Tatsachen geworden sind. Er bemüht sich, den Amerikanern gerecht zu werden, aber wie so vielen anderen Engländern, die auch die gleichen löblichen Absichten haben, ist ihm die Arbeit nicht immer angenehm.

Der „Express" gibt eine Sonntagsausgabe heraus, die inhaltlich das gleiche bietet, wie die gleichnamige Tageszeitung. Der „Sunday Chronicle" ist eine populäre Zeitung. Beide werden von dem Mittelstand gelesen, dem die literarischen Ausführungen der „Sunday Times" und des „Observers" zu schwere Kost sind.

Die erstaunliche Erscheinung im englischen Leben, wenigstens für einen Amerikaner, ist die Popularität und die ungeheure Auflage derjenigen Sonntagszeitungen, die nur existieren, um über Verbrechen, Skandale u. dgl. zu berichten. Wenn ein erfahrener Psychologe diesen Fragen auf den Grund gehen würde, würde er wahrscheinlich zu dem Schluß kommen, daß die Engländer derart gehorsam und sittsam leben, daß das Ungewöhnliche eine krankhafte Faszination auf sie ausübt. Die am weitesten verbreitete Sonn-

tagszeitung dieser Art ist die „News of the World", von der jede Woche mehr als 3 Millionen Exemplare verkauft werden. Die „News of the World" enthält weiter nichts als Skandale, Verbrechen und Neuigkeiten über Ehescheidungen, die bereits im Laufe der Woche in anderen Zeitungen erschienen sind. Diese Nachrichten werden aufgewärmt und ausführlich einem weiten Kreis von Sonntagslesern zugänglich gemacht.

Fast alle Zeitungen Englands bringen sehr viel Gerichtsangelegenheiten, die niemals in Amerika derart ausführlich berichtet würden. Zeitungen, wie die „Times", würden nur zu gern diesen Plunder weglassen, können es aber nicht, solange die billigen und populären Zeitungen solchen Stoff bringen. Das vergangene Jahr bot für diese Art Zeitungen reichen Stoff an Skandalnachrichten. In London werden derartige Nachrichten in den Abendzeitungen verbreitet und dann bringt die „News of the World" und „Reynold's Newspaper" alles unter Hinzufügung ausschmückender Einzelheiten am Sonntag nochmals wieder.

Anschließend an die Bemerkung, daß keine Londoner Zeitung von der Bedeutung der Vereinigten Staaten unterrichtet ist oder sein will, dürfte es interessieren, welche Zeitungen amerikanischen Bedürfnissen entgegenkommen. Die Amerikaner hängen vollständig ab von der Pariser Ausgabe des „New York Herald" und der „Chicago Tribune". Beide Zeitungen leisten Vortreffliches, sie enthalten ausführliche Berichte aus den Vereinigten Staaten und ermöglichen es den Amerikanern, in enger Fühlung mit den Geschehnissen der Heimat zu bleiben.

Diese beiden Zeitungen sind ausgezeichnete Werbeblätter für die Vereinigten Staaten. Sie sind überall in Europa verbreitet, und ihr Nichterscheinen würde zweifellos eine Lücke bedeuten. Von den in den Vereinigten Staaten veröffentlichten und in England vertriebenen Zeitungen dürfte der „Christian Science Monitor" die 10fache Auflage aller anderen in England erscheinenden amerikanischen Zeitungen haben. Auch diese Zeitschrift dürfte sich für Werbezwecke vortrefflich eignen.

Bevor wir dieses Gebiet verlassen, soll noch einiges über die Schottländer und ihre Stellung zu englischen Zeitungen gesagt sein. Die schottischen Zeitungen sind unglaublich langweilig für einen Außenstehenden, aber ein Schottländer ist von seiner Zeitung überzeugt. Als ich in Glasgow war, fragte ich einen Schottländer: „Können Sie mir sagen, wann die Londoner Zeitungen in Glasgow erhältlich sind?" Er antwortete: „Nein, niemand von uns Schottländern will das wissen. Wir haben hier in Glasgow drei Zeitungen, die besser sind als alle Zeitungen, die in London gedruckt werden."

Die Ausführungen des amerikanischen Pressemannes haben uns einen Einblick in die hauptsächlichsten englischen Zeitungen tun lassen. Wir können vor allem mit dem Amerikaner darin übereinstimmen, daß es eigentlich für den Engländer in der Welt nur ein England gibt, um das sich alles dreht. Geradeso, wie englischerseits die Verhältnisse Amerikas bewußt ungenau dargestellt oder unterdrückt werden, hat es die englische Presse jederzeit verstanden, ihren Lesern die wahren Verhältnisse Deutschlands in entstelltem Licht zu zeigen. Welch verheerende Folgen diese Einstellung der englischen Zeitungen für unser Deutschland im Kriege hatte, haben wir alle nur zu sehr spüren müssen. Auch jetzt, längst nach dem Kriege, arbeiten die meisten englischen Zeitungen nicht im Sinne reiner, ehrlicher Verständigung, sondern es gilt noch immer bei den Engländern: Right or wrong my Country!

Bücherbesprechungen.

Feldhaus, F. M., *„Tage der Technik" 1927.* Technisch-historischer Abreißkalender. München 1927, R. Oldenbourg Verlag. 365 Blatt. 365 Abbildungen. Preis 5 RM.

Dr. ing. h. c. Franz Maria Feldhaus hat auch für 1927 wieder seinen schönen, wertvollen Kalender herausgebracht. Jedes Blatt bringt eine Abbildung. Technisch-historische Bilder aus allen Zeiten und Völkern wechseln mit solchen phantastischer und kurioser Art ab. Mit bewundernswerter Geschicklichkeit hat es Feldhaus wieder verstanden, geeignete Abbildungen mit passenden Aussprüchen von Dichtern und Denkern zusammenzustellen. Jedes Blatt bringt eine Anzahl auf den betr. Tag entfallende Gedenkdaten aus dem weiten Reich der Technik. Auch der gesunde Humor kommt zu seinem Recht, immer mit dem einen Ziel: einen neuen Vers für das hohe Lied der deutschen Technik zu dichten. So wird dieser liebvoll ausgestattete, technisch-historische Abreißkalender sich wieder zahlreiche Freunde erwerben. Obst.

Die deutsche Wirtschaft. Ein Handbuch zum Aufbau aus der Praxis für die Praxis. Herausgegeben von Dr. Alfred Bolzi, Geh. Justizrat in Bielefeld und Otto Sartorius, Syndikus der Industrie- und Handelskammer Bielefeld. Berlin 1926, Verlag von Reimar Hobbing. Gr.-8°. 528 S. und 80 Bildnisse deutscher Wirtschaftsführer.

Das Werk enthält 32 Aufätze hervorragender Theoretiker und Praktiker. Jeder, der diese Aufsätze liest, wird die Empfindung haben, daß es sich um seine eigene, ihn unmittelbar angehende Sache handelt. Was das Deutschland der Vorkriegszeit, das in vielen Dingen anderen Staaten voraus war, nicht zustande gebracht hatte: Durchdringung des Staates und seines Beamtentums mit wirtschaftlichem Geiste, ist durch Krieg, Inflation und wirtschaftliche Nöte der Zeit zum Teil erreicht worden. Wirtschaft darf heute nicht mehr Erwerbsquelle, sie muß gleichzeitig Lebensanschauung sein.

Ist die Wirtschaft nicht nur Beruf, sondern Lebenseinstellung, so kann ein Buch, wie das vorliegende, nicht nur für Fachleute geschrieben sein. Weite Kreise der Bevölkerung werden das vom Verlag glänzend ausgestattete Werk mit großem Genuß lesen und Vorteil aus der Lektüre ziehen. Obst.

Schmidt, Richard, *Hermann von Wissmann und Deutschlands koloniales Wirken.* Berlin-Grunewald 1926, Verlagsanstalt Hermann Klemm A.-G. 4° 132 S., 119 Abbildungen und 3 Karten von Dr. H. von Wissmann jr., sowie einer Übersichtskarte der deutschen Kolonien.

Inhalt und Darstellungsweise erwecken Interesse. Ausgiebige Illustrationen sorgen für die Anschaulichkeit. Am Schluß steht die Mahnung, das uns durch den Raub der Kolonien widerfahrene Unrecht in lauten Protesten immer wieder in die Welt hinauszuschreien und das Weltgewissen anzurufen. Obst.

Schöler, Hermann, *Helden der Arbeit.* Lebensbilder großer Männer des deutschen Wirtschaftslebens. 4. Aufl. Leipzig 1926, Verlag von Quelle & Meyer. 8°. 315 S., 54 Abbildungen auf 42 Tafeln.

Die großen Wirtschaftsführer mit ihrer das Dunkel durchdringenden Begabung, ihrer Tatkraft und Beharrlichkeit, ihrem kühnen Wagemut, die auch unter dem Druck von Mißerfolgen und härtester Not nicht verzagen, sind, sagt der Verfasser, Helden. Das Leben von 17 solchen „Helden der Arbeit" wird geschildert. Es sind: Ernst Abbe, Albert Ballin, die drei Bodemer, August und Albert Borsig, Heinrich von Brunck, David Hansemann, Friedrich Harkort, Karl Krause, Alfred Krupp, Ferdinand Schichan, Carl H. Ziese, C. Carlson, Albert Schultz-Lupitz und Werner von Siemens.

Nach welchen Grundsätzen die Auswahl dieser Männer getroffen wurde, ist mir nicht klar geworden. Gemeinsam ist allen ein hoher Idealismus; sie waren Idealisten der Arbeit. Ihr Reichtum war ihnen nicht Mittel zum Lebensgenuß, sondern sie verwendeten ihn im Interesse des Allgemeinwohls. So haben z. B. Abbe, Jacob Georg Bodemer und Harkort ihr Vermögen verschenkt. Reichtum als Mittel zu einem Leben bequemen Genießertums haben alle diese Männer verschmäht.

Das buchtechnisch sehr gut ausgestattete Werk eignet sich ganz besonders als Geschenk für die reifere Jugend.

Obst.

Breitner, Erhard, *Der reichste Mann der Welt.* Aus dem Lebensroman des Ölkönigs John Davison Rockefeller. Berlin 1926, Verlag für Kulturpolitik. 8°. 181 S.

Rockefeller schuf den Trust und wandte ihn als praktisches Instrument in seiner eigenen Sphäre, der Ausbeutung des Petroleums, an. Bei Durchführung seiner Pläne ging er bekanntlich nicht gerade schonungsvoll vor. Zahlreiche Existenzen sind durch ihn ruiniert, ganze Handelszweige vernichtet worden.

Breitner will nun keine Biographie Rockefellers geben, „sondern nur eine — sicherlich nicht lückenlose — Zusammenstellung wichtiger Etappen aus dem Leben des Petroleummagnaten." Die Abhandlung ist flott geschrieben.

Obst.

Steffens, Daniel, *Kapital und Börse von Babylon bis Wallstreet.* Ein Gang durch die finanzielle Weltgeschichte. Landschlacht (Schweiz) und Konstanz 1926, Verlag Dr. Karl Hönn. Gr.-8°. 232 S.

Inhalt: A: Banken, Bankherren, Kapitalisten, Unternehmer, Spekulanten der ältesten Zeiten. — B: Die Unternehmer des Mittelalters. — C: Die Neuzeit bis zum Ende der napoleonischen Kriege. — D: Das 19. und 20. Jahrhundert (Die allgemeinen Grundlagen, Große Unternehmer, Die Spekulanten, Die Idee der wirtschaftlichen Demokratie, Der Aufstieg Amerikas, Die Verschiebung des weltwirtschaftlichen Schwergewichts der Gegenwart).

Dr. Daniel Steffens bringt die Entwicklung des Geld- und Kapitalmarktes, des Unternehmertums und der Banken von den ältesten Zeiten bis zur Gegenwart in knapper Form zur Darstellung. Aus dem Leben der Zeit erwachsen, will die wissenschaftlich gut fundierte Schrift von Steffens der Gegenwart dienen. Im Vorwort wird gesagt: „Auch ohne daß das Buch seine besondere Aufgabe darin sieht, aus der Vergangenheit nach Parallelen der Gegenwart zu suchen, gemahnt das Bild der fortschreitenden Entwicklung, das es zeichnet, auf Schritt und Tritt an Fragestellungen, Probleme und Lösungsversuche der eigenen Zeit. Wallstreet ist der vorläufige Abschluß einer Entwicklung, die in kontinuierlichem Zusammenhang vom Jahre 3000 vor Chr. in unsere Zeit führt."

Obst.

Strieder, Jacob, *Jacob Fugger der Reiche.* Leipzig 1926, Quelle & Meyer. 8°. 171 S.

Veranlassung zur Abfassung und Veröffentlichung der vorliegenden Arbeit bot ein Erinnerungstag: Am 30. Dezember 1925 endete das 4. Jahrhundert, das uns von dem Tode des großen deutschen Kaufmanns trennt.

Jacob Fugger, wie jeder große Mann der Geschichte, kann nur aus seinem Milieu, aus der Umgebung heraus verstanden werden. Drei große Milieukreise haben, sagt Strieder, entscheidenden Einfluß auf Jacob Fugger gehabt: Der erste, weiteste reicht bis Italien. „Ohne den Blick stark auf die Italiener, als die fortgeschrittensten Kaufleute des Mittelalters, zu richten, wird man Jacob Fuggers inneren Werdegang zum modernen, individualistisch-rationalistischen Kaufmann nicht voll erfassen. Ohne sich zweitens klar zu werden über die ganz besondere geschichtliche Stellung, in die Augsburg, Jacob Fuggers Vaterstadt, seit dem Ende des 15. Jahrhunderts hineinwuchs, wird man die Tatsache nicht verstehen, daß Jacob Fugger nicht nur Kaufmann und Finanzmann, sondern als Montanindustrieller auch ein Vorläufer der großen Industriekapitäne des 19. und 20. Jahrhunderts wurde. Und endlich: Ohne sich den Fonds von wirtschaftlichen Leistungen, Aufgaben und Anregungen zu vergegenwärtigen, den Jacob dem Elternhaus, wie seinen Ahnen und Verwandten überhaupt verdankte, würde mancher Zug seines eigenen Bildes ohne die richtige Beleuchtung bleiben."

Eine glänzend geschriebene Abhandlung des Münchner Wirtschaftshistorikers. Das Buch ist vom Verlag vortrefflich ausgestattet worden.

Obst.

Langenbeck, Wilhelm, *Geschichte des Welthandels der Neuzeit.* Leipzig 1926, Verlag J. J. Weber. Kl.-8°. 214 S.

Inhalt: Einleitung: Entwicklung des Welthandels bis zum Zeitalter der Entdeckungen. — 1. Abschnitt: Das Zeitalter der Kolonialwirtschaft (16. bis 18. Jhdt.). — 2. Abschnitt: Das Zeitalter der Handelsvorherrschaft Englands (vom Beginn bis zum letzten Drittel des 19. Jhdts.). — 3. Abschnitt: Der Welthandel im Zeitalter der Weltwirtschaft und des Imperialismus. — Schluß: Welthandel und Weltkrieg.

Prof. Dr. Wilhelm Langenbeck, Studiendirektor der Mertonrealschule in Frankfurt a. M., hat sich eine nicht leichte Aufgabe gestellt: Darstellung des Welthandels von fast einem halben Jahrtausend auf engbegrenztem Raum. Es ist dem Verf. geglückt, aus der Fülle politischer, geographischer, wirtschaftlicher und technischer Elemente, die in ihrem Zusammenwirken erst ein Bild des Welthandels geben, das Wesentlichste herauszuschälen. Das Buch ist flüssig geschrieben und wird seinen Zweck erfüllen.

Obst.

Die deutsche Sozialpolitik. Eine Materialsammlung (nach dem Stande vom 15. Januar 1926). Berlin 1926, Zentralverlag G. m. b. H. 8°. 75 S.

Inhalt: 1. Die Sozialversicherung 1925. — 2. Arbeiterschutz. — 3. Lohnpolitik. — 4. Die Pflege des Arbeitsmarktes. — 5. Wohnungs- und Siedlungswesen. — 6. Das Reichsfürsorgerecht.

Das von der Reichszentrale für Heimatsdienst herausgegebene Büchlein bringt die einschlägigen Gesetze und Bestimmungen in übersichtlicher Form. Die allgemeinen Nachschlagewerke sind vorangestellt; die Spezialliteratur ist am Schluß jedes Hauptabschnittes angegeben.

Obst.

Friedrich, Ernst, *Allgemeine und spezielle Wirtschaftsgeographie.* 3. vollständig neu bearbeitete Aufl. I. Bd.: Allgemeine Wirtschaftsgeographie. Gr.-8°. 249 S. und 3 Karten. II. Bd.: Spezielle Wirtschaftsgeographie. Gr.-8°. 548 S. Berlin und Leipzig 1926, Walter de Gruyter & Co.

Inhalt des I. Bandes: A. Die Aufgabe der Wirtschaftsgeographie. — B. Dynamische und statische Wirtschaftsgeographie oder die Lehre von den Faktoren der Wirtschaft und ihrer geographischen Verbreitung: I. Die Naturverhältnisse, II. Der Mensch als das wirtschaftliche Subjekt, III. Die Wirtschaft. — Alphabetisches Register.

Inhalt des II. Bandes: I. Europa. — II. Asien. — III. Australien und Ozeanien (australische Inselwelt).

— IV. Afrika. — V. Amerika. — VI. Die Nord- und Südpolarländer. — Alphabetisches Register.

Der Verf., Wirtschaftsgeograph an der Leipziger Universität, hat das bewährte Buch unter Beibehaltung der alten Richtlinien neugestaltet. Wer sich mit Wirtschaftsgeographie zu befassen hat — und der Interessentenkreis ist groß — findet hier ein vortreffliches Lern- und Nachschlagewerk, das unendlich viel gut verarbeitetes und mittels der ausführlichen Sachregister leicht auffindbares Material enthält. Obst.

Schirmer, Alfred, *Im Reiche Merkurs.* Ein Lese- und Lebensbuch für Kaufleute. Berlin 1925, Industrieverlag Spaeth & Linde. Gr.-8°. 250 S.

Dr. Schirmer sagt im Vorwort: „Der Deutschunterricht des jungen Kaufmanns soll keine Ergänzung des handelswissenschaftlichen Sachunterrichts sein, sondern eine Hinleitung zu den Schönheiten und Werten unserer Dichtung." Sein Lesebuch, das naturgemäß nur eine knappe Auswahl von dem Anteil des Handelsstandes an der deutschen Literatur geben kann, soll zeigen, „wie Wesen und Tätigkeit des Kaufmanns sich zu den verschiedenen Zeiten in der deutschen Dichtung widergespiegelt haben". Gedichte sind relativ stark vertreten. Der Bildschmuck des Buches soll eine Probe geben von der Einwirkung des Handels auf die bildenden Künste. Obst.

Rosebush, Judson G., *Was die Moral vom Kapitalismus fordern kann.* Berechtigte Übertragung. Stuttgart 1925, Verlag von W. Kohlhammer. Kl.-8°. 212 S.

Inhalt: Die an der Industrie beteiligten Gruppen. — Industrielle Demokratie. — Die Verteilung der Wirtschaftserzeugnisse. — Produktive Besteuerung. — Wie ich Farmer wurde. — Grundlage eines dauernden Friedens. — Neue Ethik des Kapitalismus.

Ein eigenartiges Buch! Eigenartig der Lebenslauf seines Verfassers. Dieser wurde 1878 als Sohn eines Materialwarenhändlers in einem Dorfe im Staate New York geboren und besuchte bis 1900 die Mittelschule. 1900 bis 1902 studierte Rosebush Wirtschaftswissenschaften, und 1903 wirkte er bereits als Lehrer der Wirtschaftswissenschaften im Lawrence College in Appleton (Wisconsin). In den Sommermonaten der Jahre 1903—1910 bereiste er als Führer von Touristengesellschaften Griechenland, Italien, England und Deutschland. 1908 heiratete er die einzige Tochter eines führenden Papierfabrikanten und Bankiers. Als dieser 1910 starb, trat er in dessen Unternehmungen ein. Bei Erscheinen seines Buches war R. Präsident von vier Papierunternehmungen, Leiter bzw. Direktor von zwei Bauholzgesellschaften, Direktor einer Wasserkraftgesellschaft sowie mehrerer Landbanken und Funktionär einer der bedeutendsten Viehzüchtereien im oberen Michigan. Neben dieser weitverzweigten wirtschaftlichen Tätigkeit bekleidet Rosebush das Amt eines Superintendenten der methodistischen Sonntagsschule seiner Heimatstadt und ist Vertrauensmann des Verwaltungsrats zweier Colleges.

Zu den verschiedenartigsten Problemen nimmt der Verf. Stellung, so z. B. zur Frage der Zusammenarbeit der wirtschaftlich tätigen Schichten, zur Frage der Demokratisierung der Beziehungen zwischen Unternehmern und Arbeitern, zur Frage der Gewinnbeteiligung, zur Frage der Berechtigung der Streiks und der Mitwirkung der Gewerkschaften usw.

Im Schlußkapital sagt Rosebush, daß „die Kirche der Ausgangspunkt einer Vergeistigung der Welt sein muß". Er schließt seine, oft zum Widerspruch reizenden Darlegungen mit der Forderung: „Tausende von Amerikas besten Studenten sollten sich Jahr für Jahr der christlichen Mission in fremden Ländern widmen; die christlichen Universitäten Amerikas sollten das Menschenmaterial liefern, das den angelsächsischen Kapitalismus und Imperialismus vor schmutzigen und egoistischen Neigungen zu behüten versucht." Obst.

Casson, Herbert N., *Der Mann an der Spitze (men at the top).* 1.—10. Tausend. Leipzig 1926, Josef Singer Verlag A.-G. 8°. 103 S.

Im Vorwort sagt der Verf.: „... Hier habe ich die Erfahrungen von 35 Jahren zusammengedrängt, während derer ich viele Führer des Handels und der Finanz treffen und studieren konnte. — Auf einen Mann von fünfzig Jahren wird dieses Buch nicht mehr von großem Einfluß sein; gibt es doch wenig Menschen, die ihr Wesen und ihre Methoden in diesem Alter noch ändern können. Aber für jeden jungen Mann von, sagen wir, unter vierzig, müßte dieses Buch fast unschätzbar sein." 12 „Tips" werden gegeben, die von guter Beobachtungsgabe zeugen. Obst.

Rothschilds *Schatzkästlein für junge Kaufleute.* Praktisches Hand- und Nachschlagebuch von Theodor Huber, durchgesehen und neubearbeitet von Dr. J. Wiese, Handelsschulinhaber in Berlin. 51. bis 55. Tausend. Berlin o. Jahrg., Schwabachersche Verlagsbuchhandlung G. m. b. H. 8°. 150 S.

Das Buch enthält 355 Fragen und Antworten aus dem Gebiet der Handels- und Kontorkunde. Obst.

Pöschl, Victor, *Der Drogistenfachlehrer im Lebensberuf. Aufgaben, Vorbedingungen, Ausbildung und Aussichten.* Berlin 1926, Verlagsgesellschaft R. Müller m. b. H. Kl.-8°. 66 S.

Victor Pöschl, Prof. an der Mannheimer Handels-Hochschule und Direktor der Akademie der Drogen- und Stoffkunde Mannheim, behandelt in der vorliegenden Schrift die Aufgaben des Drogistenfachlehrers, die Vorbedingungen für den Drogistenfachlehrerberuf. Er spricht über das Hochschulstudium zur Ausbildung des Drogistenfachlehrers, über die Prüfungsordnung für das Lehramt in Handelsschulen an der Handels-Hochschule Mannheim und schließlich über die Aussichten auf Anstellung als Drogistenfachlehrer. Obst.

Goerke, Erwin, *Welche Unternehmungsform verspricht den größten Geschäftserfolg?* Ein Ratgeber für Unternehmer, Kaufleute, Rechtsanwälte, Notare, Volkswirte und Studierende der Wirtschaftswissenschaften. Stuttgart 1925, Muthsche Verlagsbuchhandlung. 8°. 126 S.

Das Büchlein enthält eine Menge zweckmäßig geordnetes und gut verarbeitetes Material in leichtverständlicher Weise. Ein Hinweis auf die wichtigste Literatur wäre wünschenswert gewesen. Obst.

Ibscher, Otto, *Die Generalversammlung (Vertreterversammlung der Genossenschaft).* 2. erweiterte Aufl. Berlin 1926, Deutscher Genossenschaftsverlag. 8°. 86 S.

In anschaulicher Weise legt der sachkundige Verf. dar, wie die Generalversammlung bzw. Vertreterversammlung (dieser kommt durch die Novelle zum Genossenschaftsgesetz vom 1. Januar 1926 erhöhte Bedeutung zu) arbeiten soll (Zustandekommen der Beschlüsse, Protokollführung), welche Pflichten und Rechte die Mitglieder haben usw. Willkommen wird dem Leser auch der ausführliche Literaturanhang sein. Obst.

Adler, A., *Buchhaltungsübungen für Fortgeschrittene.* Zum Gebrauch an Handels-Hochschulen und verwandten Anstalten. 4. Aufl. Bearbeitet von Prof. Dr. Ernst Pape. Leipzig und Berlin 1926, Verlag von B. G. Teubner. 8°. 138 S.

Die aus der Lehrpraxis heraus entstandenen, mit großer Sachkunde und mit viel Fleiß zusammengestellten „Buchhaltungsübungen" von Prof. A. Adler, des ehemaligen Studiendirektors der Handels-Hochschule Leipzig, haben durch Prof. Pape eine zeitgemäße Umarbeitung erfahren. Sie werden sich weiter im akademischen Unterricht, wie beim Selbststudium gut bewähren. Obst.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:
Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg.Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
Geh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof. Dr. WILLI PRION, Berlin; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln; Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 3 STUTTGART · MÄRZ 1927 20. JAHRG.

Die neuen Arbeitsgerichte.

Von Anton Erdel, Mannheim.

I. Vorbemerkungen.

Mit ungewohnter Energie ist im Reichstag der Entwurf des Arbeitsgerichtsgesetzes gefördert worden, so daß das Gesetz noch vor den Weihnachtsferien verabschiedet werden konnte[1]). In letzter Stunde wollte ein geharnischter Protest der deutschen Richterschaft und der deutschen Anwaltschaft gegen die Beschlüsse des Reichstagsausschusses (der Sozialpolitische Ausschuß war mit dem Gesetzentwurf befaßt, nicht, wie sonst bei Justizgesetzen, der Rechtsausschuß) dem Gang der Gesetzgebung eine andere Richtung geben, indem er sich an das Pflichtbewußtsein des Reichsjustizministers wandte, der nicht zugeben dürfe, daß ein großer Zweig der Zivilgerichtsbarkeit dem Berufsrichtertum und der Anwaltschaft mehr oder weniger entzogen werde. Der Protest blieb wirkungslos, wenn auch die Mehrheit des Reichstags, die sich hinter die Kommissionsbeschlüsse stellte, nicht immer sehr erheblich war (z. B. nicht in der Frage der Rechtsanwaltszulassung).

Die Notwendigkeit der Errichtung neuer Arbeitsgerichte an Stelle der bisher als solche tätigen Gewerbegerichte, Kaufmannsgerichte und arbeitsgerichtlichen Kammern der Schlichtungsausschüsse war unbestritten; denn der gegenwärtige Rechtszustand war auf die Dauer unhaltbar. Das hängt vor allem damit zusammen, daß es gegenwärtig Arbeitsgerichte von zwei genau auseinanderzuhaltenden Zuständigkeitsarten gibt, die aber nicht selten miteinander verwechselt werden, und zwar nicht nur von den Nichtjuristen, sondern zuweilen auch von den im Arbeitsrecht nicht genau bewanderten Richtern und Rechtsanwälten. Bis zum 1. Januar 1924 waren für die Arbeitsgerichtsbarkeit nur das Gewerbegerichtsgesetz und das Kaufmannsgerichtsgesetz maßgebend. Sie übertrugen für einen beschränkten Kreis von Arbeitnehmern die Streitigkeiten aus dem Arbeitsvertragsverhältnis den Gewerbegerichten oder Kaufmannsgerichten, wo es solche gab. Für die Gewerbegerichte kamen nur die gewerblichen Arbeiter und die gewerblichen (technischen) Angestellten, für die Kaufmannsgerichte nur die kaufmännischen Angestellten von Kaufleuten (im Sinne des Handelsgesetzbuchs) in Betracht. Alle nichtgewerblichen Arbeiter oder Angestellten schieden aus; also nicht nur alle Arbeiter und Angestellten in nichtgewerblichen Betrieben (Haushaltung, Landwirtschaft, Kunst und Wissenschaft, Heilkunde, Rechtsanwaltschaft u. dgl.), sondern auch in den gewerblichen Betrieben alle diejenigen Angestellten, deren Tätigkeit weder als technische noch als kaufmännische angesehen werden konnte (z. B. Redakteure, Syndizi u. dgl.). Auch von den Angestellten, für welche die Gewerbegerichte und Kaufmannsgerichte an sich zuständig waren, schieden alle diejenigen aus, deren Jahresarbeitsverdienst 5000 Reichsmark überstieg. Es gab Gewerbegerichte und Kaufmannsgerichte im allgemeinen nur in den Städten von mehr als 20 000 Einwohnern; denn nur diesen Städten war die Errich-

[1]) Es trägt das Datum vom 23. Dezember 1926, ist im Reichsgesetzblatt 1926 Teil I Nr. 68 verkündet und tritt am 1. Juli 1927 in Kraft.

tung von Gewerbe- und Kaufmannsgerichten zur Pflicht gemacht, den kleineren Orten war sie freigestellt. Diese Eingeschränktheit der arbeitsgerichtlichen Zuständigkeit der alten Gewerbegerichte und Kaufmannsgerichte (die Gewerbegerichte bestehen seit 1891 — im Rheinland schon seit Anfang des 19. Jahrhunderts —, die Kaufmannsgerichte seit 1905) gilt für Streitigkeiten aus dem Arbeitsvertragsverhältnis auch heute noch; sie sei kurz als die „arbeitsvertragliche" Zuständigkeit der Arbeitsgerichte bezeichnet. Auf diesem Gebiete des Arbeitsrechts sind also auch gegenwärtig noch nur zum Teil die arbeitsrechtlichen Sondergerichte, die Gewerbe- und Kaufmannsgerichte, zuständig, zum andern Teil die ordentlichen Gerichte (Amtsgerichte, Landgerichte). Gewiß ist, rein prozentual betrachtet, die Zahl der arbeitsvertraglichen Prozesse, für die kein Gewerbegericht oder Kaufmannsgericht als erste Instanz zur Verfügung steht (die also schon in erster Instanz vor das ordentliche Gericht gebracht werden müssen) nicht sehr hoch; denn alle größeren Städte müssen ja ein Gewerbegericht und ein Kaufmannsgericht haben, und die Zahl der nichtgewerblichen Betriebe ist gegenüber der Zahl der Gewerbebetriebe verhältnismäßig gering, ebenso die Zahl der nicht technischen oder kaufmännischen Angestellten in Gewerbebetrieben, sowie die Zahl der Angestellten über 5000 RM Jahresarbeitsverdienst. Absolut betrachtet ist aber die Zahl der Arbeitnehmer, für welche die arbeitsvertragliche Zuständigkeit der Gewerbe- und Kaufmannsgerichte nicht gilt, immerhin erheblich. Zu der arbeitsvertraglichen Zuständigkeit der Gewerbe- und Kaufmannsgerichte ist nun ab 1. Januar 1924 eine neue Zuständigkeit derselben gekommen, die wir kurz als „arbeitsgerichtliche" (im engeren Sinn) bezeichnen wollen. Es handelt sich dabei um folgendes: Die neue Schlichtungsverordnung vom 30. Oktober 1923 (RGBl. 1043), eine auf Grund des damaligen Ermächtigungsgesetzes erlassene Notverordnung der Reichsregierung, hat zur „Entlastung" der Schlichtungsausschüsse diesen eine Anzahl von Zuständigkeiten abgenommen und sie den Gewerbe- und Kaufmannsgerichten als „vorläufigen Arbeitsgerichten" übertragen. Vor allem sind es die Einspruchsstreitigkeiten aus dem Betriebsrätegesetz (Einsprüche gekündigter Arbeitnehmer nach §§ 84 ff., nebst den verwandten Fällen der Zustimmung zur Kündigung von Betriebsvertretungsmitgliedern gemäß §§ 96, 97), sowie die sog. Arbeitsverwaltungsstreitigkeiten aus dem Betriebsrätegesetz (Streitfälle aus Anlaß der Wahl oder Geschäftsführung der Betriebsvertretungen). Da die Schlichtungsausschüsse, denen man diese Streitigkeiten arbeitsrechtlicher Art abnahm, für alle Arbeitnehmer ohne Unterschied zuständig waren — also auch für die Arbeitnehmer in nichtgewerblichen Betrieben und für die nichtgewerblichen Arbeitnehmer in Gewerbebetrieben, sowie für die Angestellten jeder Einkommenshöhe —, mußte man, um einen sozialen Rückschritt zu vermeiden, auch die Gewerbe- und Kaufmannsgerichte in Streitfällen dieser neuen „arbeitsgerichtlichen" Zustän digkeit sachlich unbeschränkt zuständig sein lasse So gibt es jetzt eine Zuständigkeit der Gewerb und Kaufmannsgerichte — die alte „arbeitsvertrag liche" —, die nicht unerheblich eingeschränkt is und eine Zuständigkeit der Gewerbe- und Kau mannsgerichte, die keiner Einschränkung unte liegt, nämlich die neue „arbeitsgerichtliche Welche eigenartigen Folgen sich daraus ergeb können, zeige dieses Beispiel: Ein kaufmännisch oder technischer Angestellter mit mehr als 5000 R Jahresgehalt ist fristlos entlassen worden. Er b kämpft sowohl die sofortige Entlassung (die Nich einhaltung der Kündigungsfrist) wie die darin m enthaltene Kündigung auf den nächstzulässig Kündigungstermin (wer fristlos entläßt, will ja d mit zugleich befristet kündigen, für den Fall, daß mit der sofortigen Entlassung gerichtlich nic durchdringt). Gegen die fristlose Entlassu wendet sich der Angestellte durch Einklagung d Gehaltes für die Kündigungsfrist; gegen die b fristete Kündigung erhebt er den Einspruch na § 84 des Betriebsrätegesetzes, um die Abfindung summe des § 87 zu erstreiten. Die Gehaltskla ist arbeitsvertraglicher Art; sie kann also nic beim Gewerbegericht oder Kaufmannsgericht a gebracht werden, da dessen arbeitsvertragliche Z ständigkeit bei 5000 RM Jahresgehalt aufhört; d Angestellte muß beim ordentlichen Gericht klag Dagegen gehört der Einspruchsstreit im Sinne d Betriebsrätegesetzes (darüber, ob auch die in d fristlosen Entlassung mitenthaltene Kündigung a den nächstzulässigen Kündigungstermin eine u billige Härte ist) vor das Gewerbegericht od Kaufmannsgericht, da deren neue „arbeitsgeric liche" Zuständigkeit für alle Arbeitnehmer gilt, a von der 5000-RM-Grenze unabhängig ist. Dies Unterschied wird niemand verstehen, der die E stehungsgeschichte nicht kennt. Es ist daher ni verwunderlich, daß auch die Gewerbe- und Ka mannsgerichte selbst ihre alte und neue Zuständ keit mitunter durcheinanderwarfen. Um den Wi warr zu vollenden, kommt aber noch folgendes h zu: Es gibt, wie schon erwähnt, nicht für alle, s dern nur für die großen Orte, ein Gewerbegeri und ein Kaufmannsgericht. Dagegen waren u sind die Schlichtungsausschüsse örtlich lücken zuständig. Wohin nun mit den zur Entlastung Schlichtungsausschüsse diesen abgenommenen Str fällen in Ansehung solcher Orte, für die es kein werbegericht und kein Kaufmannsgericht gil Es blieb nur der Ausweg übrig, für diese Streit keiten die Schlichtungsausschüsse, denen man grundsätzlich abgenommen hatte, ausnahmsw wieder zuständig zu machen; nur verbrämte m dieses Vorgehen dadurch, daß hier die Schli tungsausschüsse „als Arbeitsgerichte" (arbeits richtliche Kammern der Schlichtungsausschüs tätig sind. In manchen Ländern oder Landestei Deutschlands allerdings hat man der Einfach halber diese arbeitsgerichtlichen Kammern Schlichtungsausschüsse mit den Gewerbe-

Kaufmannsgerichten durch Personenverbindung vereinigt.

Angesichts all' dessen konnte über das Bedürfnis nach neuen Arbeitsgerichten keine Meinungsverschiedenheit bestehen, und auch die Grundlinien für sie waren klar vorgezeichnet. Es mußte eine Organisation geschaffen werden, die örtlich lückenlos (wie die der ordentlichen Gerichte) und sachlich unbeschränkt (also unter Beseitigung der bisherigen Unterschiede nach der Art des Arbeitgebers oder Arbeitnehmers) die Erledigung der Arbeitsstreitigkeiten im Wege schnellen, billigen und sachkundigen Prozeßverfahrens gewährleistete (also die Vorzüge der Gewerbe- und Kaufmannsgerichte aufrecht erhaltend). Nur darüber konnte man streiten, ob die neuen Arbeitsgerichte Bestandteile der ordentlichen Gerichtsbarkeit sein oder wiederum (wie die Gewerbe- und Kaufmannsgerichte) als Sondergerichte geschaffen werden sollten, sowie — letzteren Falls — ob sie staatlich eingerichtet und unterhalten sein sollten oder (wie die Gewerbe- und Kaufmannsgerichte) auf kommunaler Grundlage. Ferner konnte man darüber verschieden denken, ob der den Gewerbe- und Kaufmannsgerichten eigentümliche Ausschluß der Rechtsanwälte (das Gegenstück zu dem Anwaltszwang, der bei den ordentlichen Gerichten vom Landgericht an aufwärts gilt) auch für die neuen Arbeitsgerichte beibehalten werden sollte. Über alle diese Fragen — Eingliederung in die ordentlichen Gerichte oder lediglich Anlehnung („Angliederung") an sie, staatliche oder kommunale Errichtung, Zulassung oder Ausschluß der Rechtsanwälte — ist denn auch bis zuletzt auf das heftigste gestritten worden, und diesem Streit war es zuzuschreiben, daß, wie oben erwähnt, bis zuletzt das Zustandekommen des Gesetzes gefährdet schien. Die schließlich von der Mehrheit des Reichstags beschlossene Lösung geht dahin: 1. Die neuen Arbeitsgerichte sind staatlich organisiert; die kommunal errichteten und unterhaltenen bisherigen Arbeitsgerichte (Gewerbe- und Kaufmannsgerichte) verschwinden. 2. Die neuen Arbeitsgerichte sind in allen Instanzen Sondergerichte (auch in der ganz neu eingeführten Revisionsinstanz, dem Reichsarbeitsgericht); aber sie sind in der zweiten und dritten Instanz den ordentlichen Gerichten sehr eng angegliedert (das Landesarbeitsgericht dem Landgericht, das Reichsarbeitsgericht dem Reichsgericht) und auch in der ersten Instanz insofern lose angegliedert, als regelmäßig der Bezirk des Arbeitsgerichts mit dem Bezirk des Amtsgerichts übereinstimmen und (abgesehen von einer gewissen Übergangszeit, in der die zu übernehmenden hauptamtlichen Vorsitzenden der Gewerbe- und Kaufmannsgerichte weiter amtieren sollen) regelmäßig der Vorsitzende des Arbeitsgerichts ein ordentlicher Richter (d. h. für die Praxis: ein Mitglied des Amtsgerichts) sein soll. 3. Die Rechtsanwälte sind in der ersten Instanz ausgeschlossen, in der zweiten Instanz bedingt und in der dritten Instanz unbedingt notwendig.

II. Der Hauptinhalt des neuen Gesetzes.

1. Gliederung und Zusammensetzung der Arbeitsgerichte.

a) Während bisher für die Arbeitsgerichtsbarkeit nur in der ersten Instanz Sondergerichte bestehen (die Gewerbegerichte, Kaufmannsgerichte, arbeitsgerichtlichen Kammern der Schlichtungsausschüsse), die zweite Instanz dagegen das ordentliche Gericht (Landgericht) in seiner gewöhnlichen Zusammensetzung und Prozeßführung ist, und während eine dritte Instanz bisher vollständig fehlt, sind die neuen Arbeitsgerichte als Sondergerichte durch drei Instanzen durchgeführt: Arbeitsgericht (erste Instanz), Landesarbeitsgericht (zweite Instanz), Reichsarbeitsgericht (dritte Instanz). Allerdings bleibt es dabei (wie bisher bei den Gewerbe- und Kaufmannsgerichten), daß die zweite Instanz nur in Prozessen mit über 300 RM Streitwert zugänglich ist. Die dritte Instanz ist, wie bei den ordentlichen Gerichten, nur bei Überschreitung der „Revisionssumme"[2]) erreichbar. Ausnahmen kommen aber sowohl für die zweite, wie für die dritte Instanz in Frage; näheres darüber siehe unten in dem Abschnitt über „Rechtsmittel".

b) Die erste Instanz (Arbeitsgericht) und die zweite Instanz (Landesarbeitsgericht) sind auffälligerweise ganz gleich zusammengesetzt: beide bestehen aus einem unparteiischen Richter als Vorsitzenden und je einem — in gewissen Fällen je zwei — Arbeitgeberbeisitzern und Arbeitnehmerbeisitzern als weiteren Mitgliedern. Das Reichsarbeitsgericht besteht aus drei Berufsrichtern und je einem Arbeitgeberbeisitzer und Arbeitnehmerbeisitzer. Die gleiche Zusammensetzung der ersten und zweiten Instanz ist an sich ein Mangel; denn der Gedanken des Instanzenzugs beruht doch auf der Annahme der Überlegenheit der höheren Instanz und diese Annahme wiederum auf der andersartigen, erweiterten Zusammensetzung der höheren Instanz. Aber man muß bedenken, daß, wenn man das Landesarbeitsgericht aus fünf Mitgliedern (statt drei) zusammengesetzt hätte, die Konsequenz beim Reichsarbeitsgericht sieben Mitglieder (statt fünf) ergeben hätte; das wäre zuviel geworden, da auch sonst die Senate des Reichsgerichts nur aus fünf Mitgliedern bestehen. So mußte man sich damit begnügen, die höhere Qualifikation des Landesarbeitsgerichts gegenüber dem Arbeitsgericht darin zu suchen, daß die Arbeitgeberbeisitzer und Arbeitnehmerbeisitzer mindestens schon drei Jahre bei einem Arbeitsgericht als Beisitzer tätig gewesen sein sollen, bevor sie in das Landesarbeitsgericht als Beisitzer berufen werden dürfen, und mindestens 30 Jahre alt sein müssen, während die Beisitzer der ersten Instanz nur 25 Jahre alt zu sein brauchen.

c) Die Vorsitzenden der ersten Instanz (Arbeitsgerichte) brauchen nicht notwendig „ordent-

[2]) Gegenwärtig (ab 1. Januar 1926): 4000 RM (s. RGbl. 1925 S. 476).

liche Richter" (d. h. Richter an einem ordentlichen Gericht) zu sein; sie werden auch nicht sofort auf Lebenszeit berufen. Aber die Befähigung zum Richteramt (durch Ablegung der juristischen Staatsprüfungen) müssen sie besitzen — eine Ausnahme gilt nur für die Übergangszeit infolge der vorgesehenen Herübernahme der bei den Gewerbe- und Kaufmannsgerichten hauptsächlich tätigen Vorsitzenden, die zuweilen überhaupt nicht juristisch vorgebildet sind oder nur die juristische Verwaltungsprüfung, nicht die Richterprüfung abgelegt haben —; auch kann schon nach dreijähriger Tätigkeit als hauptamtlicher Vorsitzender die lebenslängliche Anstellung erfolgen. Die Vorsitzenden der Landesarbeitsgerichte und des Reichsarbeitsgerichts sind stets ordentliche Richter (Mitglieder des Landgerichts bzw. des Reichsgerichts).

d) Die Beisitzer aus den Arbeitnehmern und Arbeitgebern werden nicht mehr, wie bisher bei den Gewerbe- und Kaufmannsgerichten, von den Arbeitnehmern und Arbeitgebern gewählt, sondern von der Regierung ernannt; die Vorschlagslisten dazu werden von den Berufsvereinen der Arbeitnehmer (Gewerkschaften, Angestelltenverbände) und Arbeitgeber (Arbeitgeberverbände) eingereicht. Bei der ersten Instanz müssen die Beisitzer mindestens 25 Jahre alt sein, bei der zweiten Instanz mindestens 30 Jahre, bei der dritten Instanz mindestens 35 Jahre; außerdem sollen sie bei der zweiten Instanz mindestens schon drei Jahre als Beisitzer (der ersten Instanz) tätig gewesen sein. Die Beisitzer heißen „Arbeitsrichter" (bzw. „Landesarbeitsrichter", „Reichsarbeitsrichter").

e) Bei der ersten Instanz, den Arbeitsgerichten, werden Berufsabteilungen (Kammern) gebildet, und zwar die eine für Arbeiterstreitigkeiten (Arbeiterkammer), die andere für Angestelltenstreitigkeiten (Angestelltenkammer). Naturgemäß werden für erstere die Beisitzer aus dem Kreis der Arbeiter, für letztere aus dem Kreis der Angestellten entnommen. Das bedeutet aber keineswegs die Fortsetzung der bisherigen Zweiteilung der Arbeitsgerichtsbarkeit in die Gewerbegerichte und die Kaufmannsgerichte. Denn die Gewerbegerichte waren nicht nur für die Arbeiter zuständig, sondern auch für die technischen Angestellten; die Kaufmannsgerichte hatten es nur mit den kaufmännischen Angestellten zu tun. Das Verlangen, daß auch innerhalb der neuen Arbeitsgerichte für die kaufmännischen Angestellten eine besondere Kammer zu bilden sei, ist im Gesetz nicht durchgedrungen. — Neben diesen Abteilungen, die sich nach der Zweiteilung der Arbeitnehmer in Arbeiter und Angestellte richten, können auch „Fachkammern" nach den Gewerbezweigen, also nach der Art der Betriebe, gebildet werden, wenn ein Bedürfnis dafür besteht; obligatorisch ist diese Fachkammerbildung nur für das Handwerk („Handwerksgerichte"). Damit nicht bei jedem Arbeitsgericht selbständige Angestelltenkammern oder Fachkammern gebildet zu werden brauchen, ist zugelassen, daß die Angestelltenkammer oder Fachkammer eines Arbeitsgerichts auch für die Bezirke anderer Arbeitsgerichte gilt, insbesondere wenn es sich darum handelt, durch sie ein einheitliches Wirtschaftsgebiet zu erfassen. — Bei den Landesarbeitsgerichten und beim Reichsarbeitsgericht spielt die Bildung von Abteilungen nur in der Weise eine Rolle, wie auch sonst die Landgerichte und das Reichsgericht in Kammern bzw. Senate gegliedert sind; die berufliche Gliederung der Kammern oder Senate ist hier also nicht vorgeschrieben, aber sie ist zugelassen und kann bei den Landesarbeitsgerichten zweckmäßig sein.

2. Zuständigkeit.

a) Die neuen Arbeitsgerichte sind für Arbeitgeber und Arbeitnehmer jeder Art und Gattung zuständig. Die bisher von der Gerichtsbarkeit der Gewerbe- und Kaufmannsgerichte ganz oder teilweise ausgeschlossenen Arbeitgeber (nämlich die nicht gewerblichen Arbeitgeber) und Arbeitnehmer (nämlich die Arbeitnehmer im Haushalt, in der Landwirtschaft und in sonstigen Betrieben nichtgewerblicher Art, sowie alle Angestellten mit mehr als 5000 RM Jahreseinkommen) werden also von der neuen Arbeitsgerichtsbarkeit restlos erfaßt. Auch die leitenden Angestellten machen keine Ausnahme; ausgeschlossen bleiben nur diejenigen, die als gesetzliche Vertreter von juristischen Personen oder von Personengesamtheiten des öffentlichen und privaten Rechtes fungieren (also z. B. die Direktoren der Aktiengesellschaften, die Geschäftsführer der Gesellschaften mit beschränkter Haftung, die Vorstandspersonen der Genossenschaften u. dgl.); für diese Personen kann aber (vorausgesetzt, daß sie überhaupt in einem Dienstvertragsverhältnis zur juristischen Person stehen, also überhaupt „Arbeitnehmer" sind) die Zuständigkeit der Arbeitsgerichte durch Vereinbarung (zum voraus, etwa im Dienstvertrag, oder nachträglich aus Anlaß des schon entstandenen Streitfalles) geschaffen werden. Vollkommen ausgeschlossen (also auch durch Vereinbarung nicht unterstellbar) bleiben von der Arbeitsgerichtsbarkeit nach wie vor die öffentlichen Beamten sowie die Angehörigen des Reichsheeres und der Reichsmarine. Ferner bleiben ausgeschlossen die zur Schiffsbesatzung im Sinne des § 4 HGB. gehörenden Personen; für sie sind besondere Gerichte in Aussicht genommen.

b) Den Arbeitnehmern stehen künftig die Hausgewerbetreibenden und sonstige „arbeitnehmerähnliche" Personen gleich. Als arbeitnehmerähnlich kommen namentlich die Handlungsagenten in Frage, die zwar im Sinne des Handelsgesetzbuchs selbständige Kaufleute sind (sei es auch nur Minderkaufleute), deren wirtschaftliche Stellung gegenüber dem Geschäft, für das sie tätig sind, jedoch vielfach von der Arbeitnehmer-Stellung sich kaum unterscheidet. Die recht unerquicklichen Zuständigkeitsstreitigkeiten, die bei den Kaufmannsgerichten in Ansehung der Handlungsagenten häufig vorkamen, werden also bei den neuen Arbeitsgerichten gegenstandslos.

c) Nicht nur die Streitigkeiten der einzelnen Arbeitnehmer mit ihren Arbeitgebern gehören vor die neuen Arbeitsgerichte, sondern auch die Prozesse zwischen den Berufsvereinen (oder einem Arbeitgeber und einem Berufsverein der Arbeitnehmer). Voraussetzung ist allerdings, daß es sich um den Streit aus einem Tarifvertrag oder über das Bestehen eines Tarifvertrages handelt oder daß unerlaubte Handlungen im Zusammenhang mit Arbeitskämpfen oder mit Fragen des Koalitionsrechts Gegenstand des Streites sind. Auch in dieser Beschränkung bedeutet die Überleitung der Verbandsprozesse an die Arbeitsgerichtsbarkeit gegenüber dem bisherigen Rechtszustand eine völlige Neuerung; die Gewerbe- und Kaufmannsgerichte waren nur für die Prozesse der einzelnen Arbeitnehmer zuständig; die Verbandsprozesse mußten bisher unbedingt bei den ordentlichen Gerichten ausgetragen werden.

d) Nicht nur die eigentlichen Arbeitsvertragsprozesse gehören vor die neuen Arbeitsgerichte, sondern auch andere Streitigkeiten, wenn der geltend gemachte Anspruch mit einem Arbeitsvertragsprozeß in rechtlichem oder unmittelbarem wirtschaftlichen Zusammenhang steht. Also z. B. Darlehnsstreitigkeiten oder Warenlieferungsstreitigkeiten oder Mietstreitigkeiten (über Werkswohnungen), die zwischen Arbeitgebern und -nehmern im Zusammenhang mit dem Arbeitsverhältnis vorkommen. Aber die Zuständigkeit der neuen Arbeitsgerichte (die Gewerbe- und Kaufmannsgerichte waren für solche Streitigkeiten überhaupt nicht zuständig) ist nur bedingt gegeben; sie setzt voraus, daß als Hauptprozeß ein eigentlicher Arbeitsvertragsstreit schon anhängig ist oder wenigstens gleichzeitig anhängig wird.

e) Auch Streitigkeiten der Arbeitnehmer desselben Arbeitgebers) untereinander gehören vor die neuen Arbeitsgerichte, falls es sich entweder um den Streit aus gemeinsamer Arbeit handelt oder um den Streit aus unerlaubten Handlungen, die mit dem Arbeitsverhältnis im Zusammenhang stehen. Die Streitigkeiten aus gemeinsamer Arbeit waren auch schon den Gewerbegerichten (nicht auch den Kaufmannsgerichten) zugängig. Dagegen bedeutet die Überweisung von Streitigkeiten aus unerlaubter Handlung an die neuen Arbeitsgerichte etwas ganz Neues. Sie gilt übrigens auch dann, wenn es sich nicht um Streitigkeiten zwischen Arbeitnehmern desselben Arbeitgebers handelt, sondern um Streitigkeiten zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer aus unerlaubter Handlung, die im Zusammenhang mit dem Arbeitsverhältnis steht (also z. B. um Ansprüche aus mißbräuchlicher Verwendung der sozialen Machtstellung des Arbeitgebers gegenüber einer Arbeitnehmerin).

f) Selbst die Erfindungsstreitigkeiten sind unter Umständen den neuen Arbeitsgerichten unterstellt. Gerade sie bildeten im ganzen Verlauf des Gesetzeszustandekommens den Gegenstand lebhaften Interessenstreits. Das Endergebnis ist, daß zwar die Streitigkeiten, „deren Gegenstand die Erfindung eines Arbeitnehmers bildet", grundsätzlich von der Arbeitsgerichtsbarkeit ausgenommen sind, daß aber diese Ausnahme nicht gilt, soweit es sich „nur um Ansprüche auf eine Vergütung oder Entschädigung für die Erfindung handelt". Da es sich nun in der Regel eben um solche Vergütungs- oder Entschädigungsansprüche handeln wird, kommt der grundsätzliche Ausschluß der Erfindungsstreitigkeiten von der Arbeitsgerichtsbarkeit für die Praxis ungefähr auf das Gegenteil hinaus.

g) Zu den obigen (unter a bis f genannten) eigentlichen arbeitsrechtlichen Streitigkeiten kommt dann noch die Schar der Streitigkeiten aus dem Betriebsrätegesetz, sowohl der Einspruchsstreitigkeiten im Sinne der §§ 84 bis 90 BRG. (Bekämpfung von Arbeitgeberkündigungen als „unbillige Härte", zwecks Erlangung der Weiterbeschäftigung oder Abgangsentschädigung), wie der sog. Arbeitsverwaltungsstreitigkeiten über die Bildung oder Auflösung oder Geschäftsführung oder sonstige Betätigung der Betriebsvertretungen. Diese sozialrechtlichen oder verwaltungsrechtlichen Streitfälle des Betriebsrätegesetzes waren ja schon den Gewerbe- und Kaufmannsgerichten (als „vorläufigen" Arbeitsgerichten) seit der neuen Schlichtungsverordnung vom 30. Oktober 1923 zugewiesen (vorher wurden sie von den Schlichtungsausschüssen erledigt).

h) Für die eigentlichen arbeitsrechtlichen Streitigkeiten, sowie für die sozialrechtlichen Einspruchsstreitigkeiten macht es bei den neuen Arbeitsgerichten keinen Unterschied mehr, ob sie sich zwischen den ursprünglichen Beteiligten oder zwischen deren gesetzlichen oder vertraglichen Rechtsnachfolgern (Erben, Zessionaren, Geschäftsübernehmern usw.) abspielen. Bei den Kaufmannsgerichten war das ebenso, nicht dagegen bei den Gewerbegerichten.

Aus dieser gedrängten Übersicht ergibt sich, daß die sachliche Zuständigkeit der neuen Arbeitsgerichte außerordentlich umfassend ist. Der Gesetzgeber hat sich bemüht, die neue Arbeitsgerichtsbarkeit sachlich ebenso lückenlos zu gestalten, wie das Netz der neuen Arbeitsgerichte örtlich jede Gemeinde des Deutschen Reichs erfassen wird. (Schluß folgt.)

Der Revisions- und Bilanzbericht des Bücherrevisors.

Von Manfred Berliner, Hannover.

A.

Über die Berichterstattung des Bücherrevisors enthält das vor kurzem erschienene Werk „Revisions- und Treuhandwesen"[1]) einen sehr ausführlichen Aufsatz von Eich, Direktor der „Treuhand"-Revisions A.-G. in Berlin unter dem Titel

[1]) Verlag G. A. Gloeckner, Leipzig.

„Der Revisionsbericht" (S. 249ff.) und kürzere Hinweise in mehreren anderen Aufsätzen.

Die von Eich gegebene Darstellung des Revisionsberichtes ist die typische der Revisions- und Treuhand-Gesellschaften, namentlich die der großen Aktiengesellschaften unter ihnen. Es drängt sich die Frage auf: Soll der Einzelrevisor, auch wenn er mit einigen Assistenten arbeitet, seine Berichte in der gleichen oder ähnlichen Form erstatten?

Um es gleich von vornherein zu sagen, ich verneine diese Frage und es soll in folgendem meine Aufgabe sein, diese Stellungnahme zu begründen.

Was ich hauptsächlich beanstande, ist die große Ausführlichkeit des Berichts, der eine Menge von Einzelheiten enthält, die nach meinem Dafürhalten den Aufsichtsrat, für den der Bericht in der Regel bestimmt ist, gar nicht interessieren.

Da ist z. B. die Darstellung der Rechtsverhältnisse des Unternehmens, die doch der Aufsichtsrat selbst ganz genau kennt; die Aufzählung der geführten Bücher; die Zusammensetzung des Kassenbestandes aus .... M Banknoten, ... M Hartgeld, ... M Zinsscheine usw., die Angabe, wieviel Briefmarken usw. am Prüfungstage in der Portokasse lagen, und vieles Ähnliche — Dinge, die niemand, am wenigsten den Aufsichtsrat interessieren. Sodann der Bericht über die Art und den Umfang der Prüfungen, der erheblich kürzer gefaßt werden kann. Was Eich hier gibt, gehört wohl in die Notizen, die der Revisor zur eigenen Kontrolle seiner Arbeit führen muß, nicht aber in den Bericht. Nach meinen Erfahrungen genügt dem Ausichtsrat in dieser Beziehung, wenn der Bericht etwa sagt:

Beispiel.

„Gemäß des mir von Ihrem Aufsichtsrate erteilten Auftrages habe ich die Bücher Ihrer Gesellschaft für das Geschäftsjahr 1925/26 in vierteljährlichen Abständen einer eingehenden Prüfung unterzogen; insbesondere habe ich lückenlos sämtliche wichtigen Additionen sowie die Kassabuchungen und die Gutschriften auf den Konten der Lieferanten an Hand der Belege teils lückenlos, teils durch Stichproben nachgeprüft, auch habe ich am ..... eine Prüfung des Kassenbestandes (Hauptkasse, Lohnkasse, Portokasse) vorgenommen und dieses alles in guter Ordnung befunden.

Die Inventur und die Bilanz per 30. September 1926 ist von mir geprüft; insbesondere habe ich die Übereinstimmung mit den Hauptbuch- und Kontokorrent-Konten und stichprobenweise auch die Richtigkeit des Materialienlagers und der Vorräte an Fabrikaten und Halbfabrikaten festgestellt."

Auf unbedeutende Fehler in der Buchhaltung, die leicht nachträglich verbessert werden konnten, soll man die Direktion mündlich hinweisen; man braucht sie aber nicht auch noch dem Aufsichtsrat in dem Bericht schriftlich vorzutragen; das heißt ihre Bedeutung überschätzen.

Ich habe den Eindruck, daß die Ausführlichkeit des Berichts ihren Wert nur für die Direktion der Revisions-A.-G. hat; diese will damit die Tätigkeit ihrer Angestellten kontrollieren[2]) und eine Unterlage für ihre eigene Unterzeichnung der Bilanz und des Berichts haben; sie will ferner eine Unterlage haben, wenn bei der nächsten Revision andere Angestellte mit der Arbeit betraut werden müssen. Die Pflicht, so ausführlich zu berichten, bildet auch wohl ein Erziehungsmittel für den Angestellten.

Alle diese Gründe fallen für den selbständigen beeidigten Einzelrevisor fort.

B.

Was die Erläuterung der Bilanzposten anbetrifft, die Eich anführt, so kann ich mich im allgemeinen mit ihnen einverstanden erklären. Aber einige würde ich anders geben. So die Angaben über die Bewertung, die besser bei jedem Bilanzposten einzeln zu erwähnen wäre, anstatt des Hinweises auf die Gesamtdarstellung der Bewertungen. Der Leser braucht dann nicht bei jedem Bilanzposten zurückzublättern.

Was ich besonders vermisse, ist die Angabe, mit welchem Betrage der gleiche Bilanzposten in der vorigen Bilanz aufgeführt war und in Verbindung damit eine unter Umständen wichtige Erläuterung, wenn eine starke Änderung stattgefunden hat. Hierzu werden einige Beispiele erwünscht sein:

Beispiel.

4. Debitoren M 6750000.— (i. V. 9778600.—)
Hierin sind enthalten:
für Warenforderungen . . . M 4025100.-
für Forderungen an befreundete Gesellschaften (s. Beteiligungen) M 2721700.-

Von den Warenforderungen sind diejenigen, bei denen ein Mindereingang mit Bestimmtheit zu erwarten ist, auf einem besonderen Konto (Debitoren Konto II) gesammelt und von ihnen sind 60 % für mutmaßlichen Verlust mit zusammen 879 500 abgeschrieben. Im vorigen Jahre waren für diese Abschreibungen nur 475 200 M nötig, also rund 404 000 M weniger. Diese Ziffer kennzeichnet die bekannten, ganz außerordentlich starken Rückgänge in der Bonität der ausstehenden Forderungen, die sich in der Öffentlichkeit durch die ungeheuerliche Zunahme der Konkurse und Geschäftsaufsichten geäußert hat.

In Voraussicht dieser Dinge sind in der vorjährigen Bilanz 700 000 M auf Delkredere-Konto für Forderungen zurückgestellt worden, von welcher Rücklage in diesem Jahre 410 000 M zur Deckung der Verluste und Abschreibungen auf Forderungen entnommen werden konnten; die verbleibenden 290 000 M dürften als weitere Reserve genügen. Sie machen ca. 9 % der im übrigen vorläufig als sich-

[2]) Eich a. a. O. S. 249, 3. Absatz.

[3]) Alle Geldbeträge im Bericht werden auf hundert Mark ab- oder aufgerundet, was Eich anscheinend nicht tut. Die Pfennig-Genauigkeit stört den Leser nur.

angesehenen Forderungen aus. (3% für Zinsverlust und 6% für Risiko.) Im vorigen Jahre waren 10% (4% für Zinsen und 6% für Risiko) zurückgestellt.

Der Wechsel in der Geschäftslage am 1. Oktober 1926 gegen den 1. Oktober 1925 kennzeichnet sich auch in folgendem:

Es haben betragen 1925

die vorläufig als gut angesehenen Debitoren	M 6950000.—
die volle Summe der zweifelhaften	„ 792000.—
zusammen	M 7742000.—

1926

die vorläufig als gut angesehenen Debitoren	M 3145600.—
die volle Summe der zweifelhaften	„ 1466000.—
zusammen	M 4611600.—

Im Jahre 1925 haben die zweifelhaften Forderungen rund 10¼% der Gesamtsumme ausgemacht, im Jahre 1926 dagegen rund 32%. Diese starke Verschiebung liegt allerdings nicht allein in der großen Zahl der zweifelhaften, sondern auch an der Verringerung der gesamten Debitoren. Aber auch durch diesen Umstand wird ein Licht auf die Lage geworfen: man verzichtete lieber auf Verkäufe, statt daß man das Risiko der Kreditgabe übernahm, und daraus erklärt sich auch zum Teil die Zunahme des Warenlagers. (Vgl. zu 3, Warenbestände.)

8. Hypothekenschulden 400000 M.

Auf das Grundstück in der ..... Straße ist eine neue Hypothek von 400000 M aufgenommen, für die ein Damno von 80000 M bewilligt werden mußte, die zu Lasten des Unkosten-Kontos gebucht sind. Die früheren Hypotheken sind dagegen gelöscht, doch mußten dabei 30980 M über den Buchwert der Goldmarkeröffnungsbilanz gezahlt werden, welcher Betrag ebenfalls auf Unkosten-Konto geschrieben ist.

12. Steuern 526000 M.

Hierin sind 90000 M für Umsatzsteuer auf die ausstehenden Warenforderungen enthalten. Die Gesellschaft zahlt die Umsatzsteuer nicht vom Verkauf, sondern von den eingegangenen Beträgen, muß also die Steuer außer auf die September-Eingänge auch auf diejenigen Posten zurückstellen, die erst nach dem Bilanztage eingehen werden.

Derartige Erörterungen werden von anderen Schriftstellern als etwas Besonderes unter dem Titel „Bilanz-Analyse“ oder „Bilanz-Kritik“ gefaßt. Sie gehören aber meines Erachtens auch in den Bericht des beeidigten Bücherrevisors, und deshalb empfiehlt es sich, den Bericht als „Revisions- und Bilanzbericht“ zu bezeichnen, und nicht nur als „Revisionsbericht“ wie Eich es tut.

C.

Zu diesem Bericht gehört nun weiter ein Vergleich der diesjährigen Bilanz mit der vorjährigen. Ein solcher Vergleich kann sowohl vom buchhalterischen, wie, was wichtiger ist, vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus vorgenommen werden. Am besten wird die Vergleichung von beiden Standpunkten aus geschehen.

Zur Erläuterung mögen folgende einfache Beispiele dienen:

Erstes Beispiel.

Ein Vergleich der Bilanzen von 1924 und 1925 ergibt zunächst buchhalterisch gesehen folgendes:

Die Aktiva betreffend:

Es haben sich erhöht:	M	M
die Warenbestände um	565300.—	
die Debitoren um . .	843300.—	1408600.—
dagegen haben sich vermindert:		
die Effekten um . .	63700.—	
Kasse und Wechsel um	58100.—	121800.—
ergibt Mehr-Aktiva		1286800.—
davon ab:		
die Abschreibungen auf Anlagen .		56800.—
bleiben Mehr-Aktiva		1230000.—

Die Passiva betreffend:

Es haben sich erhöht:	
die Hypotheken um	M 360000.—
die sonstigen Schulden um . .	„ 530500.—
das Delkredere-Konto um . .	„ 129000.—
Mehr-Passiva	M 1019500.—
Was an den Mehr-Aktiven noch fehlt, ergibt den Reingewinn mit . .	„ 210500.—
wie oben	M 1230000.—

Betriebswirtschaftlich angesehen bietet sich folgendes Bild:

Die Vermögenslage ist gegen 1924 mehr angespannt:

durch Vergrößerung des Warenlagers um	M 565300.—
durch Mehr-Debitoren ab Delkredere um	„ 714300.—
also insgesamt Mehr-Aktiva . .	M 1279600.—

Zur Deckung dieser Mehr-Aktiva dienten:

Abstoßung von Effekten . . .	M 63700.—
Verminderung der Bar- und Wechselbestände	„ 58100.—
Abschreibung auf Anlagen . .	„ 56800.—
das sind Minder-Aktiva	M 178600.—

Die weitere Deckung erfolgte durch Aufnahme von Schulden, nämlich durch:

Erhöhung der Hypothekenschuld um	M 360000.—
Erhöhung der Kreditoren um .	„ 530500.—
Dadurch sind insgesamt gedeckt	M 1069100.—
Die restliche Deckung erfolgte durch den Reingewinn von .	„ 210500.—
Insgesamt wie oben	M 1279600.—

Zweites Beispiel.

Ein Vergleich der Bilanz dieses Jahres mit der des vorigen Jahres ergibt eine erhebliche Entspannung in der Vermögenslage, mit der allerdings auch ein Rückgang in dem Betriebe verbunden ist. Der Umsatz ist von M 2 425 000.— im Vorjahre auf M 2053000.— im Jahre 1926 zurückgegangen.

Nichtsdestoweniger ist infolge verbesserter Leistungen und verringerter Unkosten ein um M 215 300.— besseres Ergebnis erzielt worden (M 127 400.— Gewinn, gegen M 87 900.— Verlust).

Die Entspannung der Vermögenslage äußert sich in folgenden Ziffern. Es sind zurückgegangen:

die Buchschulden um	M 226400.—
die Akzeptschulden um	„ 142100.—
Insgesamt Verringerung der Schulden um	M 368500.—

Diesem Betrage stehen gegenüber die Abnahme aus folgenden Aktiv-Konten:

Forderungen ab Delkredere um	M 81000.—
Materialien-Bestand um. . . .	„ 65500.—
Fabrikate um	„ 58300.—
Anlage-Konten	„ 38400.—
	M 243200.—
abzügl. Mehr an Kasse und Effekten	„ 2100.—
	M 241100.—
Der Unterschied gegen die Minder-Passiven ergibt den Gewinn von	„ 127400.—
wie oben	M 368500.—

D.

Was im obigen zu dem Revisions- und Bilanzbericht gesagt ist, macht natürlich keinen Anspruch auf nur annähernde Vollständigkeit; es sollte im wesentlichen ein Hinweis darauf sein, daß sich der Bericht ganz anders abfassen läßt, als Eich es getan hat. Überdies habe ich mich bei meinen Beispielen auf wenige Punkte beschränkt. Nicht erörtert sind z. B. Berechnungen, die sich auf den Umsatz (nach einzelnen Monaten, nach Filialen, nach den wichtigsten Artikeln u. dgl.) beziehen; ferner Beurteilung der Unkosten im ganzen und in deren einzelnen Gattungen; bei Fabriken können Selbstkostenberechnungen in Betracht kommen, Verbrauch von Materialien, Aufwand an Löhnen usw. Es gibt überhaupt außerordentlich vieles, worüber der Bericht sich auslassen kann.

E.

In der „Zeitschrift für handelsw. Forschung" vom November 1926 hat Dr. Walter Bauer-Berlin das Thema des Vergleichs zweier Bilanzen ganz ausführlich behandelt. Bauer gibt dem Ergebnis dieses Vergleichs — das immer gleichfalls eine Bilanz darstellt — den Namen „Bewegungsbilanz", eine Bezeichnung, die nicht ganz zutreffend erscheint, weil nicht die Bewegung der Konten dargestellt wird, sondern die Verschiedenheit im Stande der Konten, ohne Rücksicht darauf, wie diese Verschiedenheit durch Bewegung hervorgerufen ist. Doch dies nebenbei. — Der Bauersche Aufsatz ist auf alle Fälle sehr lesenswert; insbesondere interessant ist die Anwendung auf eine Konzernbilanz mit verwickelten Verhältnissen.

Mit Rücksicht auf die Bemerkungen Bauers auf S. 507 a. a. O. darf ich wohl darauf hinweisen, daß ich über die Bewegungsbilanz — allerdings nicht unter diesem Namen — mehrfach geschrieben habe. Zuerst in der 3. Auflage (1911) und allen folgenden Auflagen meiner „Buchhaltungs- und Bilanzenlehre" § 31 [4]), sodann in der „Zeitschrift für Betriebswirtschaft" 1925 S. 83. An der erstgenannten Stelle ist gezeigt, wie der Vergleich zweier Bilanzen den Aufwand und dessen Deckung ergibt. An der zweitgenannten Stelle ist aus dem Vergleich der Gewinn oder Verlust ermittelt. Selbstverständlich habe ich von der Methode auch in meiner Revisionspraxis Gebrauch gemacht.

Über Begriff und Wesen der Mode.

Von Herbert Winder, Dornbirn.

(Schluß.)

Aus dieser Definition lassen sich auch alle betriebswirtschaftlichen Wirkungen der Mode ohne weiteres folgern.

So bringt es gerade jene oben gekennzeichnete Wechselwirkung der Mode mit sich, daß in dem Streben der Anlehnenden, sich der führenden Schicht in ihren äußerlichen Geschmacksformen gleichzustellen — sei es, daß sie nicht von so sicherem Geschmack sind, um aus eigenem eine diesen entsprechende Äußerung zu finden, sei es aus Bequemlichkeit oder weil sie durch ihren Beruf, ihre Interessen überhaupt nicht die notwendige Zeit aufbringen können, um sich auch hier aus eigenem zu betätigen, vielleicht aus angeborenem Anlehnungsbedürfnis, vielfach wohl auch, weil ihre gesellschaftliche Machtstellung zu klein ist, als daß sie ihre Anregungen durchzusetzen vermöchten — sie eine Gleichförmigkeit der Bedürfnisse bildet, welche ihren stärksten Einfluß auf die Bedarfsgestaltung auszuüben vermag. Die ganze Masse von Menschen, die sich die neue Mode als Regel gelten lassen und ihr Genüge leisten will, ist nun durchwegs von diesem einen Wunsch beseelt, von dieser einen Richtung geleitet; die Folge davon ist, daß durch die Nachfrage nach derselben Art von Gütern zur Befriedigung dieses allen gleichen Bedürfnisses auch überall der Bedarf der gleiche wird. Diese Bedarfsvereinheitlichung bildet eine der einschneidendsten Wirkungsergebnisse der Mode für die Betriebswirtschaft und die durch sie angestrebte Uniformierung macht es notwendig, daß die betreffende Industrie die erforderlichen Güter in genügender Anzahl und zu entsprechenden Preisen bereitstellt, erleichtert es aber auf der anderen Seite auch der Mode, in immer tiefe

[4]) Verlag Hahnsche Buchhandlung, Hannover.

Schichten hineinzudringen und so den Markt für die von der Mode erfaßten Güter immer mehr zu erweitern. Diese Ausbreitung der gleichen Tendenzen auf eine noch größere Konsumentenschaft ermöglicht es aber den Produzenten, ihre Erzeugnisse noch billiger herzustellen, so daß die Mode tatsächlich über alle Gesellschaftsschichten herrschen kann. Die Forderung nach Billigkeit der Modegüter ist es freilich auch, die eine Produktion von minderwertiger Ware begünstigt, die nur ins Auge stechen, und die oft nicht einmal die ohnehin schon äußerst kurze Herrschaft einer bestimmten Mode dauern. Diese Produktion von Scheinluxus erfordert überhaupt einen Aufwand von kostbarer Arbeitskraft und Zeit, die auf diese Weise besseren Zwecken verlorengehen, und bringt nicht zu bestreitende Verluste am Volksvermögen, die noch größer erscheinen, wenn man die durch den oftmaligen Wechsel außer Mode kommenden Güter, die an und für sich noch einen hohen Gebrauchswert darstellen, aber durch die Einstellung auf eine neue Mode vollkommen wertlos werden, noch mit berücksichtigt. Denn je mehr die Mode alle Teile des Volkes erfaßt, in um so schnellerem Tempo erfolgt auch ihr Wechsel und es müssen daher die zur Befriedigung dieses Abwechslungsbedürfnisses erforderlichen Güter viel schneller erneuert werden, als wenn sie, unter Ausschaltung des Wirkens der Mode, bis zur vollständigen Erschöpfung ihrer Brauchbarkeit für ihren bestimmten Zweck verwendet werden könnten.

Dieser Wechsel wirkt aber noch weiter, und gerade deshalb, weil er in raschem Tempo erfolgt, der sich auch hier wieder als ein besonderes Charakteristikum der Mode herausstellt. Auch wenn die Mode nur die Ursache einer Vereinheitlichung des Bedarfs wäre, wäre ja ihr Einfluß auf die Wirtschaft schon sehr groß, weil eben dann schon alle die Faktoren zur Auswirkung kämen, die eine solche Uniformierung mit sich bringt. Aber der ständige Wechsel in der Mode verursacht eine beständige Fortentwicklung. Denn die neue Geschmacksrichtung, die bei der führenden Schicht aufkommt, verursacht jeweils, daß diese ebenso begierig von den unteren Schichten nachgeahmt werden, daß also auch in der Bedarfsgestaltung mit dem Wechsel der Mode eine durchgreifende Veränderung auftritt. Die Nachfrage nach Gütern, die zur Befriedigung der vorhergehenden Mode erforderlich waren, und die durch die allgemein erfolgte Bedarfsdeckung einzuschlafen drohte, wird nun abgelöst durch die Nachfrage nach einer anderen Gattung von Gütern, die zur Befolgung der neuen Mode ebenso gebieterisch verlangt werden. Die Bedarfsveränderung hat eine durchgreifende Mobilisation eines neuen Bedarfs zur Folge, die in den der Mode nahestehenden Zweigen der Industrie und des Handels nach der einen oder anderen Seite heftig gespürt werden. Manche Betriebe, welche auf eine bestimmte Ware festgelegt sind und welche über einen großen Park an Spezialmaschinen verfügen, sind nicht in der Lage, den neuen Anforderungen der Mode zu folgen, sobald diese sich von den in jenen Betrieben erzeugten Artikeln abwendet, und sind, falls die gegenteilige Mode länger andauert, zum Aussterben bestimmt, oder kranken lange Zeit an inneren Krisen. Ein deutliches Beispiel hiefür bildet die in der Ostschweiz und in Vorarlberg heimische Stickerei-Industrie, welche durch die Ungunst der Mode äußerst schlechte Jahre hinter sich hat, und z. B. der Schweiz nur durch staatliche Beihilfe sich fristen kann.

Andererseits wirkt jene Bedarfsmobilisation Beschäftigung bringend oder erhaltend in solchen Unternehmungen, die nach der Natur ihrer Anlagen sich den neuen Verhältnissen leicht und ohne zeitraubende Umstellungen anzupassen vermögen; es sei hier vor allem auf die Konfektionsindustrie, die besonders leicht beweglich ist, verwiesen. In solchen Industrien hängt der Beschäftigungsgrad wesentlich von dem Wechsel in der Mode ab. Je rascher die Mode wechselt und je stärker sie in ihrer äußeren Erscheinung schwankt, umso heftiger ist auch die Nachfrage nach solchen Waren und umso gleichmäßiger ist ein reger Absatz gewährleistet. Es ist daher nicht verwunderlich, daß solchen Industrien alles daranliegt, den Wechsel der Mode in immer rascherem Tempo erfolgen zu lassen, und daß sie Güter bereitstellen, nicht deshalb, um den dem jeweiligen Modegeschmack entsprechenden Bedarf zu befriedigen, sondern zu dem ausdrücklichen Zweck, Mode zu werden und den Bedarf erst zu wecken.

Es ist hier nicht der Ort, über die Frage zu sprechen, ob und inwieweit diese aus rein profitlicher Absicht erwachsende Schaffung neuer Moden durch die Industrie berechtigt ist. Jedenfalls ist zu einer direkten Einwirkung auf die Entstehung der Moden eine starke wirtschaftliche Stellung erforderlich, so daß eine entsprechende Propaganda durchgeführt werden und die erforderliche Stimmung im Publikum erweckt werden kann. Im allgemeinen liegt aber die Tätigkeit der Konfektionäre und Mode-Industriellen nicht so sehr in der Aufbringung und Erfindung neuer Moden, als vielmehr in der Aufspürung und Ausnutzung von augenblicklichen Stimmungen, Strömungen und Ansichten bei den Konsumenten. Der Konfektionär bringt zur Saison eine große Anzahl von Modellen bei seinen Abnehmern zur Vorführung, sei es auf Mode-Revuen, auf Messen oder durch den Vertreter, die aber selten eine einzige Geschmacksrichtung verkörpern. Erst durch den Auswahlprozeß, der sich nun abwickelt, zeigt sich, welche Richtung den größten Anklang findet und als Mode durchdringt. Es genügt also nicht, daß nur neuartige Modelle zur Auswahl vorgelegt werden; der in diesen enthaltene Gedanke muß auf eine gewisse Bereitwilligkeit stoßen, gerade diese und keine anderen aufzunehmen, eine Bereitwilligkeit, wie sie besonders durch historische, politische, soziale, überhaupt kulturelle Strömungen hervorgerufen werden. Hätte z. B. eine Modefirma altägyptische Dessins für ihre Modelle verwendet, bevor das Grab Tut-anch-amuns entdeckt war, so wäre diese Mode seinerzeit zweifellos nicht durchgedrungen.

Jene Güter nun, die zur Befriedigung der durch das Aufkommen einer neuen Mode erweckten Bedürfnisse dienen, werden dadurch bei der Allgemeinheit in den Vordergrund des Interesses gerückt und es entsteht danach eine lebhafte Nachfrage. Die Güter waren schon früher mit gleichen Eigenschaften, mit der gleichen Produktions- und Verwertungsmöglichkeit vorhanden, mit derselben sachlichen Eignung für denselben Zweck, für den sie auch jetzt gebraucht werden (also für Kleidung, Wohnungseinrichtung usw.), aber sie waren unbeachtet und wurden für gering bewertet, weil die Geschmacksrichtung in anderen Bahnen ging; nach der Umwälzung im allgemeinen Geschmack aber wird diesen Gütern deren Eigenschaften sich gegen früher nicht geändert haben, plötzlich ein höherer Wert beigelegt, der nicht von der Brauchbarkeit des Stoffes abhängig ist, sondern der ihnen durch den veränderten Geschmack in der veränderten Anschauung, also in der Meinung, zuerkannt wird. Dieser Meinungswert, der letzten Endes Eignungswert ist und durch die alle anderen Komponenten beherrschende Dringlichkeit des Bedürfnisses entsteht, ist in viel höherem Grade von der Meinung des Beurteilers abhängig, als von der technischen Eignung des Gutes und in dem Augenblick, in welchem die allgemeine Geschmacksrichtung, die Mode, einen anderen Weg einschlägt, wird die Ware nur mehr nach dem stofflichen Eignungswert beurteilt; sie wird in dieser äußeren Form stark entwertet und kann höchstens durch entsprechende Umarbeitung anderweitig verwertet werden.

In dieser Wertveränderung von Modewaren liegt für die Unternehmung ein großes Risiko begründet, welches den in Betracht kommenden Branchen ein Moment der Unsicherheit in der Disposition für den voraussichtlichen Bedarf verleiht. Die Launen der Mode sind unberechenbar und oft, wenn es den Anschein hat, daß eine Mode gefällt, und daß sie von einiger Dauer sein wird (soweit sich bei der Mode überhaupt von einer Dauer sprechen läßt!) ändert sie sich einschneidend über Nacht und wirft durch ihre Entwicklung alle Vorausberechnungen über den Haufen. So ist gerade die Assortierung des Lagers mit Schwierigkeiten verknüpft, da sich nie genau vorausbestimmen läßt, wie die Mode aufgenommen wird, und vor allem, ob sie in die breite Masse einzudringen vermag. Nur aus Erfahrungssätzen und durch scharfes Beobachten der Vorgänge auf dem Markte, der finanziellen Lage des in Betracht kommenden kaufenden Publikums oder etwaiger Kaufmüdigkeit, vor allem aber der allgemeinen Aufnahmebereitschaft für eine Mode und der damit zusammenhängenden psychologischen Gründe und Veränderungen im Geschmack läßt sich der voraussichtliche Bedarf, und stets nur mit annähernder Sicherheit, bestimmen. Die Praxis schützt sich gegen diese unvorhergesehenen Schwankungen in der Bedarfsgestaltung, indem sie außer der Mode unterworfenen Waren auch noch reine Gebrauchsartikel herstellt oder auf Lager führt, die einen gleichmäßigeren Gang des Betriebes gewährleisten; vor allem aber durch einen hohen Risikozuschlag, der dem Preis der Ware einkalkuliert wird, um sich gegen die unvermeidlich eintretenden Verluste zu schützen. Der Käufer bezahlt hier also nicht nur den Marktpreis, wie er sich auf Grund von Angebot und Nachfrage unter normalen Verhältnissen ergibt, sondern legt infolge der Dringlichkeit des Bedürfnisses, mit der Mode zu gehen, noch eine Risikoprämie zu, die sich mit der in seinen Augen der Ware beigelegten Werterhöhung deckt. Dieser oben schon festgestellte Meinungswert ermöglicht es dem Unternehmer, das Risiko der nachfolgenden Entwertung von nicht abgesetzten Modewaren auf sich zu nehmen.

Jene oben erwähnte Maßregel, außer Modenartikeln auch noch jederzeit vertreibbare, der Mode nicht oder nur wenig unterworfene, Konsumware herzustellen oder zu führen, um sich gegen eine nachfolgende Entwertung durch Außermodekommen der hauptsächlich vertriebenen Waren eher schützen zu können, bildet aber gleichzeitig und in noch stärkerem Grade eine weitere Maßnahme zu dem Zwecke, den Jahresumsatz ausgleichend zu gestalten. Der Charakter von Modenartikeln bringt es mit sich, daß die Nachfrage danach sich zu gewissen Zeiten, die von der Erneuerung der Mode besonders begünstigt werden, häuft, während nachher wieder sehr flaue Perioden eintreten. Die Mode erzeugt so einen Rhythmus im Beschäftigungsgrad, der sich in der Umsatzkurve, sofern diese rein auf Modewaren bezogen ist, deutlich zeigt und den Verlauf der Saisonen bemerkbar macht.

Gerade dieser Rhythmus aber zeigt augenscheinlich, wie stark die Beziehungen zwischen der Erscheinung der Mode und der Betriebswirtschaft sein können.

Aus der Praxis.

Nachteile der Lose-Blatt-Buchführung

Von A. Römer, Berlin.

Die Zeitschriften für Organisations- und Rechnungswesen waren in den letzten Jahren oftmals gefüllt mit Abhandlungen propagandistischen und kritischen Charakters über die Buchführung in losen Blättern. Die einschlägige Industrie und ihre Vertriebsstellen suchten an Hand augenfälliger Bild anzeigen davon zu überzeugen, daß die gebundenen Bücher des Kaufmanns aus der „guten alten Zeit" als Hindernis im Kontorbetriebe zu gelten haben und neben der Karteibuchführung geradezu zum Lachen reizen. Namhafte Vertreter der Buchhaltungswissenschaft, wie mein verstorbener hochverehrter Lehrer Professor Schär [1]) haben sich mit der rechtlichen und ökonomischen Seite der Losen-Blätter-Buchführung auseinandergesetzt, und ich muß gestehen, daß es bald zum guten Ton einer Buchhaltung gehört, sich eine Lose-Blatt-Buchführung dieser oder jener Richtung zuzulegen.

[1]) Prof. Dr. Schär, Das sterbende Buch der Buchhaltung. Verlag „Organisator", Zürich 6.

Es ist nicht meine Absicht, in dieser Spalte gründlicher Stellung zu nehmen zu den Vor- und Nachteilen der Losen-Blatt-Buchführung, einmal deshalb nicht, weil ich annehmen darf, daß Praxis und Fachwelt ihre Entwicklung verfolgt haben, dann aber auch, weil es mir fern liegt, die nützlichen Bestrebungen irgendwie ungünstig zu beeinflussen. Denn: einig dürfen wir uns darin sein, daß eine Arbeitsbeschleunigung in den kaufmännischen Kontoren im gleichen Maße erwünscht ist, wie in den Vermögen gestaltenden Werkstätten.

Das wissenschaftliche Gewissen erheischt aber, kurz die Nachteile zu berühren, denen wir im Verkehr mit losen Blättern in der Buchführung grundsätzlich häufiger begegnen, als in Verbindung mit den gebundenen Geschäftsbüchern.

Bei der Lose-Blatt-Buchführung müssen wir zunächst unterscheiden zwischen

1. der Verwendung loser Blätter statt gebundener Journale (Memoriale) und Kontokorrentbüchern,
2. der Durchschreibe-Buchführung auf losen Blättern.

Für unsere Untersuchung ist die gedachte Unterscheidung nicht von wesentlicher Bedeutung, obwohl das durchgeschriebene Kontenblatt (Original-Grundbuchung im Journal) eine größere Sicherheit gegen Unregelmäßigkeiten und damit eine stärkere Beweiskraft bietet als die auf ein loses Kontenblatt übertragene Grundbuchung.

Worin liegen die Nachteile?

1. Die losen Konten- oder Grundbuchblätter verleihen den Buchhalter im allgemeinen nicht zur gleichen Sorgfalt wie einen Buchhalter, der am gebundenen Buche arbeitet: fehlerhaft arbeitende Buchhalter haben bei den losen Blättern leicht Gelegenheit, ihre Fehler durch Auswechslung ganzer Blätter zu verdecken. Das Arbeiten am gebundenen Buche wirkt erzieherischer.

2. Bei der Führung umfangreicher Konten, z. B. Bankkonten, in einem größeren Unternehmen bewährten sich die hierfür eingerichteten Kontenblätter infolge ihres kleineren Formats nicht, weil die Kartenanzahl eines Kontos im Laufe eines Monats 20—40 betrug. Durch diesen Umfang wird das Konto unübersichtlich und die Arbeit (z. B. Summen-Überträge) unzuverlässig. Bei derart umfangreichen Konten ist vor Abstimmung die genaue Feststellung unerläßlich, ob auch alle 20—40 Kontenblätter vorhanden sind.

3. Das leicht auswechselbare Kontenblatt im losen-Blatt-Kontokorrent oder in der Kartei bietet eine größere Gefahr für Falschbuchungen.

Beispiel A: Ein gleichzeitig kassierender Buchhalter will eine längere Zeit zurückliegende Forderung unterschlagen. Er sucht sich hierzu ein „kleines", sondern ein „bewegtes", also umfangreiches Konto aus, das bereits eine Anzahl von Kontenblättern umfaßt. Im gebundenen Buche ist es in der Praxis ungemein umständlich und gefahrvoll, die einzelnen Blätter vom Buchbinder herausnehmen und neu einsetzen zu lassen, wenn der betreffende Soll-Posten verschwinden soll. In der Losen-Blatt-Buchführung ist es aber ein Leichtes, das betreffende Blatt neu zu schreiben und zwischen die anderen losen Blätter zu legen.

Beispiel B: Die Revisionsstelle eines Wirtschaftsverbandes will bei einem Mitgliede prüfen, ob ein Abnehmer unvorschriftsmäßig beliefert worden ist. (Preisunterbietung, Zahlungsvergünstigung.) Ohne Schwierigkeit läßt sich hier ein Doppelkonto führen, das für den Fall der Revision durch einen Griff ausgewechselt werden kann.

4. Während es in einem gebundenen Buche kaum möglich ist, einzelne Blätter verschwinden zu lassen, kann dies bei der Losen-Blatt-Buchführung schon deshalb leicht geschehen, weil die Kontenblätter nicht mit Seiten- oder Blattzahlen (paginiert oder foliiert) versehen sind [2]). Ein solches Fehlen von Blättern kann dem Unternehmer und dem Buchhalter zum Verhängnis werden.

Beispiel: Der Buchprüfer eines Finanzamtes wollte die Salden des Kunden-Kontokorrents nachprüfen und stellte bei einem größeren Konto das Fehlen eines Blattes fest. Eine dolose Handlung war im vorliegenden Falle ausgeschlossen. Gelegentlich eines Kundenbesuches hatte der betreffende Buchhalter das Kontenblatt zur Besprechung des Kontos herangezogen und durch ein Versehen gelangte dieses Kontenblatt in die Akten des Kunden. Der Buchhalter vergaß auch im Drange der Geschäfte in der Kartei eine Fahne aufzuziehen, die melden soll, daß ein Blatt herausgenommen worden ist. Dieser organisatorische oder auch nur menschliche Fehler wurde Buchhalter und Unternehmer zum Verhängnis, da das Finanzamt eine dolose Handlung annahm und unter diesem Eindruck die ganze Buchprüfung durchführte. —

Die Durchschreibe-Buchhaltung würde sich rascher Freunde erwerben, wenn die Vertriebsfirmen im allgemeinen nicht zu kühne Behauptungen hinsichtlich der generellen Verwendbarkeit aufstellen würden. In einem großen Unternehmen ist die Einführung der Durchschreibe-Buchführung für sämtliche Geschäftsvorfälle m. E. noch nicht gelöst worden:

Aus organisatorischen Gründen, d. h. aus Gründen der Zweckmäßigkeit kann der Durchschreibe-Buchhalter nicht gleichzeitig Kassenbeamter sein. Während der Durchschreibe-Buchhalter mit der Verbuchung der Einkaufs- und Verkaufsrechnungen, der Bankverkehrs-Buchungen u. a. m. in einem großen Unternehmen überreichlich zu tun hat, kann er nicht gleichzeitig den Kassenverkehr, der aus bestimmten Gründen geschlossen gehalten wird, übernehmen.

In diesem Falle empfehlen die Vertriebsfirmen die Anschaffung mehrerer Buchungsapparate, d. h. mehrerer „Grundbücher". Die Frage ist damit nicht gleichzeitig beantwortet, wie sich der Kassenbuch-

[2]) Das getrennt geführte Nummernverzeichnis der Konten ersetzt nur mangelhaft das gebundene „Blatt für Blatt oder Seite für Seite mit fortlaufenden Zahlen versehene" Buch.

halter und der Buchhalter für das allgemeine Grundbuch in die Kontenkarten teilen. Hier wird eine Brücke empfohlen, die in Formularen besteht, welche Kasse und Journal verbinden sollen. Der Vorteil der zeitsparenden Durchschreibung wird durch derartige zeitraubende Hilfsarbeit illusorisch.

Es erscheint mir wertvoll, wenn die Berichterstatter über die Lose-Blatt-Buchführung mehr auf die Praxis Rücksicht nehmen, anstatt die Auseinandersetzungen in rechtlicher Beziehung über Gebühr fortzusetzen. Ich bin im übrigen der Ansicht, daß die Ausleger des § 38 Handelsgesetzbuch doch eine ziemlich klare Vorstellung von der Buchhaltungspraxis gehabt haben müssen, wenn sie bei der Analyse der Worte „ordnungsmäßiger Buchführung" auf die Ordnungs-Vorschriften des § 43 Handelsgesetzbuchs nicht verzichten wollten.

Richard Lambert †.

Am 28. Dezember 1926 verstarb im 81. Lebensjahre zu Marburg Prof. Dr. rer. pol. h. c. Richard Lambert.

Am 8. Februar 1846 geboren, studierte er nach Erlangung der Maturität an den Universitäten Marburg, Leipzig und Rostock. Nach abgeleistetem Militärdienst und Teilnahme am Feldzuge 1870/71 wirkte er als Privatschullehrer, kehrte nochmals an die Universität Leipzig zurück und wurde 1882 an der Öffentlichen Handelslehranstalt zu Leipzig angestellt. In der letzten Zeit seiner Leipziger Tätigkeit hatte er auf Veranlassung von Geheimrat Bücher einen Lehrauftrag für Übungen in der Privatwirtschaftslehre an der Handels-Hochschule. Über sein weiteres Wirken als Hochschullehrer schrieb Nicklisch im 8. Jahrgang dieser Zeitschrift: „Der allerbesten einer, der erste Lehrer an den neugegründeten deutschen Handels-Hochschulen, mein verehrter Lehrer auch, Lambert, Professor zunächst in Leipzig, dann in Frankfurt a. M., hat bereits vor dem Ausbruch des Krieges unsern Beruf verlassen, soweit er Lehrberuf ist, ohne aber dem Fache ganz Lebewohl zu sagen. Seine Einwirkung auf die Entwicklung unserer Wissenschaft war edelster Art; Hochschullehrer hat er herangebildet; acht Lehrer seines Faches an den deutschen Handels-Hochschulen sind aus dem Kreise seiner Hörer hervorgegangen." Die Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät der Universität Frankfurt a. M. ehrte den Wissenschafter Lambert, indem sie ihm als erstem Betriebswirtschafter den Doktor der Staatswissenschaften ehrenhalber verlieh.

Mit Ausbruch des Weltkrieges zog Lambert mit seinen Jägern, mit denen er aufs engste verbunden war, ins Feld. Schon 68jährig stand er im September 1914 unter den Studentenfreiwilligen an der Flandernfront und kehrte nach der Ypernschlacht, siebenfach verwundet, nach Marburg zurück, um hier Heilung und Genesung zu finden. In aller Zurückgezogenheit beschloß er in Marburg seinen Lebensabend. N.

Rechtsfragen des Tages.

Die Finanzaussprache im Reichstag hat wenig erfreuliche Aussichten für die Wirtschaftslage des Reichs und die von dieser abhängige der Länder eröffnet. Wie schon in der letzten Übersicht erwähnt, lastet auf den deutschen Finanzen ein Mehr von rund 468 Millionen für Reparationszahlungen. Es besteht im Voranschlag ein vorläufig noch ungedeckter Rest von 390 Millionen, und wenn die Verabschiedung des Arbeitslosenversicherungsgesetzes auch nur 6 Monate auf sich warten läßt, treten noch weitere 240 Millionen hinzu. Da eine Deckung durch eine weitere Anleihe kaum möglich sein wird, soll gespart werden. Aber auch damit wird das Defizit kaum gedeckt werden. Nur eines erscheint sicher — und diese Mitteilung ist für einen großen Teil der Leser dieser Zeitschrift von praktischer Bedeutung — Eine Erhöhung der Beamtenbezüge wird auch im Jahre 1927 nicht erfolgen; dabei ist die Wirtschaftslage sicherlich im Aufsteigen befindlich. Aber die Erhöhung der Reparationslasten verschlingt eben einen großen Teil der erhöhten Steuereinkünfte. Mit großer Befriedigung wird die Erklärung des Ministers in Kaufmannskreisen begrüßt werden, daß auch die Technik der Steuererhebung in der Richtung einer Vereinfachung und einer Verminderung der Steuererhebungstermin reformiert werden soll.

Dem Reichstag liegt nunmehr mehr als ein Dutzend von Anträgen für die Reform des Aufwertungsrechts vor. Soweit sie eine grundstürzende Umgestaltung anstreben, bedürfen sie keiner eingehenden Beachtung, denn nach der gegenwärtigen Lage der Aufwertungsmaterie kann ein Wiederaufrollen der ganzen Probleme als ausgeschlossen betrachtet werden. Inzwischen hat aber auch die Juristische Arbeitsgemeinschaft für Gesetzgebungsfragen, der führende Praktiker des Aufwertungsrechts als Vertreter der verschiedenen juristischen Organisationen angehören, ihre Arbeit beendet und ihren Entwurf dem Reichstag vorgelegt. Die Arbeitsgemeinschaft hat sich in verständiger Würdigung der Tatsache, daß man ein neues Aufwertungsgesetz zu schaffen nicht mehr in der Lage ist, mit Vorschlägen zur Beseitigung von Schönheitsfehlern begnügt. Die in ihrem Entwurf gegebenen Anregungen geben im wesentlichen den gesetzlichen Niederschlag der Beschwerden wieder, die gegen die geltende Fassung der Aufwertungsvorschriften mit Recht erhoben worden sind. Durch § 2 soll der inzwischen allerdings schon durch das Reichsgericht erledigte Streit geschlichtet werden, ob bei zeitlichem Auseinanderfallen zwischen Antrag und Annahme, also bei Optionen, der Antrags- oder der Abschlußtag maßgebend sein soll. Der erstere Tag wird zugrunde gelegt, wie dies auch das Reichsgericht in einem Beschluß vom 21. Dezember 192 getan hat (Aufwertungskartothek Karte Nr. 8 z § 2).

Zu § 4 soll die einer reinen Konstruktionsjuristerei entstammende Vorschrift beseitigt werden, daß die Hypothek nicht höher aufgewertet werden kann als die persönliche Forderung. Diese Vorschrift hat unglaubliches Elend über viele Aufwertungsberechtigte gebracht; hatte nämlich der Eigentümer eines Grundstücks dieses in der Inflationszeit für ein Butterbrot verkauft, und hatte der Erwerber die persönliche Schuld nicht übernommen, so daß also die den Erwerber treffende dingliche Belastung und die beim Veräußerer gebliebene persönliche Schuld auseinanderfielen, und könnte der letztere, weil verarmt, von dem Härte-Paragraph 15 Gebrauch machen, so zog die Herabsetzung der persönlichen Schuld auf die Hälfte oder einen noch geringeren Bruchteil, ja sogar auf Null die gleiche Herabsetzung der Hypothek nach sich. Hierüber sind unzählige Aufsätze geschrieben worden, ohne daß das Reichsjustizministerium, das einer Wiederaufrollung der Aufwertungsfragen überhaupt ablehnend gegenübersteht, sich zu einer Änderungsvorlage entschlossen hat. Es hat sich sogar eine ganze Technik auf dieser Vorschrift aufgebaut, indem der Eigentümer sich mit dem persönlichen Schuldner in Verbindung setzte, diesen zu einem Herabsetzungsantrag nach § 15 veranlaßte, und ihn bei der so auf Kosten des Gläubigers erlangten Ermäßigung beteiligte.

Geordnet werden soll nach dem Vorschlag der Arbeitsgemeinschaft auch die Zinsfrage, die immer noch in vielen Beziehungen ungeklärt ist, trotz der Entscheidung des Reichsgerichts vom 29. Oktober 1926. Bei der Wiedereintragung kraft Rückwirkung soll es nur für die persönliche Forderung bei dem geltenden Recht bleiben (Zinsbeginn vom Quartalsanfang nach der Wiedereintragung), die Hypothek soll aber spätestens mit dem 1. Januar 1926 verzinslich sein.

Was aus den zahlreichen Aufwertungsanträgen im Reichstag werden wird, kann niemand vorhersagen.

Die Verordnung des preußischen Wohlfahrtsministers vom 11. November 1926 ist Gegenstand lebhafter Erörterungen im Preußischen Landtag gewesen. Der Minister Hirtsiefer hat jede Änderung der Lockerungsverordnung abgelehnt und dabei erstaunlicherweise auch die Unterstützung der Parteien gefunden, die selbst Änderungsanträge eingebracht hatten, ein in der parlamentarischen Praxis nicht gerade gewöhnlicher Vorgang. Dem Minister sind nicht genügend Fälle seitens der Mietervereine unterbreitet worden. Dies ist auch durchaus begreiflich. Es gibt kaum einen Hausbesitzer, der sich nicht einem Grundbesitzerverein angeschlossen hat. Die Grundbesitzervereine haben infolgedessen eine sehr große Stoßkraft; diese fehlt den Mietervereinen, zu denen ja nur ein verschwindender Bruchteil der Mieter gehört. Die Gefahr der Lockerungsverordnung liegt nicht in der durch die Herausnahme der gewerblichen Räume aus dem Reichsmietengesetz dem Hausbesitzer gegebenen Möglichkeit unangemessener Erhöhungen des Mietzinses; dagegen kann mit dem Wucher-Paragraph 49 a eingeschritten werden, und der preußische Justizminister soll die Staatsanwaltschaften zu einem scharfen Vorgehen gegen solche Schädlinge des Wirtschaftslebens bereits angewiesen haben. Viel gefährlicher ist aber die nach der Verordnung den Vermietern mögliche Kündigung zur eigenen Ausnutzung der Räume, die von dem bisherigen Mieter vielleicht ausgebaut sind, und zur Weitervermietung an Personen, die diese von dem Vorgänger ausgebauten Räume dann höher bezahlen können, da die durch den Ausbau ihnen gewährten Vorteile eine beträchtliche Erhöhung der Miete gerechtfertigt erscheinen lassen. Nun haben die Grundbesitzervereine zwar schon Schlichtungsstellen eingerichtet; diese Maßnahmen von privater Seite sind aber völlig wirkungslos. Nicht nur haben die Vermieter ihre organisierten Genossen nicht sicher in der Hand, sondern die zahlreichen nichtorganisierten Hausbesitzer, insbesondere die leider reichlich in den deutschen Hausbesitz eingedrungenen Ausländer werden sich um die Vereinsbeschlüsse bestimmt nicht kümmern. Hier wird unbedingt eine Ergänzung der Verordnung in der Richtung einer Schaffung amtlicher Schiedsstellen etwa mit dem Wirkungskreis der Mietseinigungsämter nicht zu umgehen sein. Die gegebenen Organisationen hierfür sind die bei den Amtsgerichten bestehenden Mietsschöffengerichte, die durch die Freigabe der gewerblichen Räume ohnehin einen Teil ihrer Tätigkeit einbüßen.

Im Rechtsausschuß des Reichstags hat mit einer Rede des verdienten Vorsitzenden, des Geheimrats Prof. Dr. Kahl, eine Debatte über die Ehescheidungsreform stattgefunden, bei der die seit Jahrzehnten erwachten Bestrebungen für eine Änderung des Scheidungsrechts des BGB. wieder neue Nahrung erhalten haben. Geheimrat Kahl hat zwar nur für seine Person gesprochen, nicht für die Deutsche Volkspartei, der er angehört. Aber sein Ansehen ist so groß, daß seine wohldurchdachten Anführungen überall das größte Aufsehen erlebt haben. Er ist kein unbedingter Anhänger, der Ersetzung des Verschuldensprinzips, das gegenwärtig das BGB. beherrscht, durch das Zerrüttungsprinzip. Er will das letztere aber mit der Maßgabe anerkennen, daß nach tatsächlicher einjähriger Trennung der Eheleute die Scheidung ermöglicht wird, wenn sich die Unverträglichkeit der Ehegatten restlos herausgestellt hat. Er knüpft diese Folge aber an die weitere Voraussetzung, daß der schwächere Teil, also in der Regel die Frau, wirtschaftlich von dem anderen Ehegatten gesichert wird, zumal durch die Scheidung ja das Erbrecht verloren geht. In der an seinen Vortrag angeknüpften Debatte hat sich herausgestellt, daß selbst Kahls gemäßigte Vorschläge kaum eine Mehrheit finden werden. Die Anträge der verschiedenen Parteien sollen formuliert werden. Eine gewisse Einigkeit herrscht nur in zwei Beziehungen. Einmal sollen die Vorschriften über die Schei-

dung wegen Geisteskrankheit in der Richtung einer Milderung der Voraussetzungen geändert werden, so daß z. B. auch nicht als eigentliche Geisteskrankheit aufzufassende Hysterie oder ähnliche nervöse Störungen des Gleichgewichts als Ehescheidungsgrund in Frage kommen können; und ferner war eigentlich allseitig Klarheit darüber vorhanden, daß jede Ehescheidungserleichterung nur unter der Voraussetzung einer wirtschaftlichen Sicherstellung von Frau und Kindern möglich ist.

Im Februarheft dieser Zeitschrift ist darauf hingewiesen, daß die seit 1924 aus Ersparnisgründen vorgenommene Besetzung der Oberlandesgerichtssenate mit drei statt mit fünf Richtern wieder beseitigt werden soll. Die Finanzminister stellen sich dieser „Wiedereinsetzung in den vorigen Stand" entgegen. Es wird nun ein anderer Gedanke erwogen, der wenigstens für die mit Handelssachen befaßten Zivilsenate eine Verbesserung der Rechtspflege bringen könnte, ohne mehr Kosten zu verursachen. Es handelt sich um die Ausbildung von Handelssenaten durch Heranziehung von Laienrichtern, ähnlich wie dies bei den Kammern für Handelssachen schon seit 1879 der Fall ist. Diese letztere Einrichtung hat sich unzweifelhaft bewährt; diese Kammern urteilen sehr häufig aus eigener Sachkunde, ohne eines Sachverständigen zu bedürfen, und das gleiche könnten die Handelssenate tun, — ein für die Beschleunigung und Verbilligung der Rechtspflege sicherlich wünschenswerter Vorgang.

Eduard Heilfron.

Rundschau.

Außenhandel.

Der Außenhandel ergibt im Dezember im Vergleich zum Vormonat folgendes Bild:

	Einfuhr		Ausfuhr	
	Dez. 1926	Nov. 1926	Dez. 1926	Nov. 1926
	in 1000 RM nach Gegenwartswerten			
Lebende Tiere	12 817	15 499	827	744
Lebensmittel und Getränke	348 373	338 197	52 710	59 846
Rohstoffe und halbfertige Waren	557 300	504 931	213 880	237 473
Fertige Waren	141 028	141 109	565 094	578 243
Reiner Warenverkehr	1 059 518	999 736	832 511	876 306
Gold und Silber	79 778	71 313	2 023	1 896
Zus.	1 139 296	1 071 049	834 534	878 202

Der deutsche Außenhandel zeigt im Dezember eine leichte Erhöhung der Einfuhr und gleichzeitig eine Abschwächung der Ausfuhr. Die Zunahme der reinen Wareneinfuhr beträgt 60 Millionen RM. Die Einfuhr an Lebensmitteln ist um 10 Millionen RM, die Einfuhr an Rohstoffen um 52 Millionen RM gestiegen. Bei der Warenausfuhr ist eine Abnahme um 44 Millionen RM festzustellen, davon entfallen 7 Millionen RM auf Lebensmittel, 24 Millionen RM auf Rohstoffe und 13 Millionen RM auf Fertigwaren.

Die Entwicklung des deutschen Außenhandels im Jahre 1926 ist aus folgender Zusammenstellung zu ersehen:

(In Millionen Mark.)

1926	Einfuhr		Ausfuhr		Saldo des reinen Warenverkehrs	Gesamtsaldo
	Reiner Warenverkehr	Gold und Silber	Reiner Warenverkehr	Gold und Silber		
Januar	707,2	26,1	795,4	6,8	+ 88,2	+ 68,9
Februar	661,9	59,4	782,9	5,0	+ 121,0	+ 66,6
März	645,3	41,5	923,1	3,8	+ 277,8	+ 240,1
April	719,3	5,9	779,3	2,4	+ 60,0	+ 56,5
Mai	703,0	3,8	728,9	1,9	+ 25,9	+ 24,0
Juni	791,9	4,0	758,4	1,9	— 33,5	— 35,6
Juli	928,9	7,0	821,2	1,9	— 107,7	— 112,8
August	919,8	51,5	833,9	2,5	— 85,9	— 134,9
September	823,4	107,0	836,4	3,5	+ 13,0	— 90,5
Oktober	990,3	157,9	879,8	2,6	— 110,5	— 265,8
November	999,7	71,3	876,3	1,9	— 123,4	— 192,8
Dezember	1 059,5	79,7	832,5	2,0	— 227,0	— 304,7
insgesamt	9 950,2	615,1	9818,1	36,2	— 132,1	— 711,0
dagegen 1925	12 428,1	718,1	8798,4	39,5	—3629,7	— 4308,3

Aktienmarkt.

Über den Kursstand der Aktien Ende Januar 1927 der an der Berliner Börse amtlich notierten Werte berichtet der Wirtschafts-Bericht Nr. 1 vom 1. Februar 1927 der Commerz- und Privat-Bank:

Goldparität	Zahl der notierten Aktienwerte		1927 Ende Jan.	1926 Ende Dez.
	Ende Jan. 1927	Ende Dez. 1926	in % der Gesamtzahl	
unter 50 %	55	84	6,2	9,6
von 50 bis 75 %	93	125	10,6	14,4
„ 75 „ 100 %	140	188	16,0	21,6
„ 100 „ 150 %	275	256	31,2	29,4
„ 150 „ 200 %	178	163	20,2	18,7
„ 200 „ 250 %	87	33	9,9	3,7
über 250 %	52	23	5,9	2,6
Zus.	880	872	100,0	100,0

Konkurse und Geschäftsaufsichten.

Die Entwicklung der Konkurse und Geschäftsaufsichten im Jahre 1926 ist aus folgender Übersicht zu ersehen:

	Konkurse		Geschäftsaufsichten	
	1926	1925	1926	1925
Januar	2092	796	1553	256
Februar	1998	723	1573	240
März	1871	776	1481	309
April	1302	687	923	223
Mai	1046	807	691	351
Juni	913	766	477	328
Juli	701	797	366	375
August	493	751	228	379
September	467	914	147	459
Oktober	485	1164	147	633
November	471	1343	128	967
Dezember	435	1660	120	1388
insgesamt	12274	11184	7834	5908
1924	6043		2477	

Reichsbank.

(In Millionen Mark.)

Aus dem Reichsbankausweis	15. 1. 27	22. 1. 27	31. 1. 27	7. 2. 27
Notenumlauf	3133	2977	3409	3273
Goldbestand	1835	1835	1835	1835
Wechsel und Schecks	1505	1380	1415	1378
Scheidemünzen	122	134	127	125
Devisendeckung	501	501	421	293
Grundkapital:				
a) begeben	122,8	122,8	122,8	122,8
b) noch nicht begeben	177,2	177,2	177,2	177,2

Devisendeckung.

Deckung	15. 1. 27	22. 1. 27	31. 1. 27	7. 2. 27
Effektive Golddeckung	58,6 %	61,6 %	53,8 %	56,0 %
Gold und deckungsfähige Devisen	74,5 %	78,5 %	66,2 %	65,0 %

Diskontmarkt.

Die zu Beginn des Jahres 1927 an den wichtigsten Plätzen geltenden Diskontsätze sind folgende:

	%	In Geltung seit		%	In Geltung seit
msterdam . .	3½	3. 10. 25	London . . .	5	3. 12. 25
then	11	7. 7. 26	Madrid . . .	5	23. 3. 23
elgrad . . .	7	23. 6. 22	New York[2]) . .	4	12. 8. 26
erlin	5[1])	12. 1. 27	Oslo	4½	26. 10. 26
ombay . . .	6	15. 1. 27	Paris	6½[3])	16. 12. 26
rüssel . . .	6½	11. 1. 27	Prag	5½	26. 10. 26
udapest . . .	6	26. 8. 26	Reval	8[4])	1. 10. 26
ukarest . .	6	4. 9. 20	Riga	7	1. 1. 27
anzig . . .	5½	29. 7. 26	Rußland . . .	8	1. 1. 24
elsingfors . .	7½	29. 10. 25	Schweiz . . .	3½	22. 10. 25
alien . . .	7	18. 6. 25	Sofia	10	15. 8. 24
apstadt . . .	5	9. 11. 23	Stockholm . .	4½	8. 10. 25
openhagen .	5	24. 6. 26	Tokio	6,57	4. 10. 26
owno . . .	7	8. 2. 25	Warschau . .	9½	13. 12. 26
issabon . . .	8	28. 7. 26	Wien	6½	18. 1. 27

[1]) Lombardsatz 7 % 6. 7. 26. [2]) Federal Reserve Bank of Boston % u. a. [3]) Lombardsatz 8½ %. [4]) Für Dreimonatswechsel.

Produktionsziffern.

In der Zeitschrift „Stahl und Eisen" wird eine Übericht über die Produktion der wichtigsten eisen- und tahlerzeugenden Länder der Welt gegeben, die das ahr 1925 und 1926 umfaßt. Die Angaben für 1925 sind ilweise (Spanien) geschätzt, die für das Jahr 1926 ellen durchweg Schätzungen auf Grund zuverlässiger nterlagen dar. Aus dieser Übersicht geht hervor, daß e Länder mit inflationistischen Währungsverhältnissen re Produktion wesentlich fördern konnten, während eutschland in Rohstahl die Erzeugungsziffer des ahres 1925 im letzten Jahr aufrechterhalten konnte, Roheisen dagegen trotz des Ausfalls der englischen rzeugung einen Rückgang verzeichnet. Einen beträchtchen Aufschwung erfuhr die amerikanische Produkon sowohl in Roheisen wie in Rohstahl. Die Ziffern ellen sich im einzelnen wie folgt:

Länder	In 1000 metr. Tonnen			
	Roheisen		Rohstahl	
	1925	1926	1925	1926
utschland	10 177	9 500	12 195	12 250
ankreich	8 494	9 400	7 446	8 400
gland	6 336	2 500	7 516	3 500
lgien	2 541	3 400	2 411	3 250
xemburg	2 344	2 500	2 084	2 200
argebiet	1 453	1 600	1 575	1 750
ßland	1 297	2 350	1 865	3 000
chechoslowakei	1 166	1 350	1 500	1 600
lien	475	500	1 685	1 600
len	315	315	793	750
terreich	380	370	464	550
anien	497	500	610	650
hweden	425	470	470	530
dslawien	—	300	—	500
garn	93	100	231	250
r. Staaten von Amerika . . .	37 288	40 000	46 122	47 500
nada	580	800	765	750
itisch-Indien	813	850	250	300
pan	350	400	550	600
ina	400	500	400	400
stralien	438	500	469	500
dere Länder	110	295	109	170
Welt	76 000	78 500	89 500	91 000

Konzentrationsbewegungen.

Fusion Maschinenfabrik Buckau-revenbroich. Die Aufsichtsräte der beiden Gellschaften haben beschlossen, zwecks rationeller Zummenfassung ihrer die Herstellung von Maschinen für e Zuckerindustrie betreffenden Fabrikationsbetriebe e Maschinenfabrik Grevenbroich mit der Maschinenbrik Buckau zu verschmelzen. Der Generalversammng der Maschinenfabrik Grevenbroich soll ihr Übertng auf die Maschinenfabrik Buckau in der Weise vorschlagen werden, daß für je 300 M Grevenbroichktien je 200 M Buckau-Aktien mit Dividendenberechgung vom 1. Januar 1926 ab gewährt werden. Bei der aschinenfabrik Grevenbroich wäre auch für das Gehäftsjahr 1926 die Verteilung einer Dividende nicht in Betracht gekommen, während bei der Maschinenfabrik Buckau für 1926 mit der gleichen Dividende wie für das Geschäftsjahr 1925 (10 %) zu rechnen ist. Das Kapital der Maschinenfabrik Buckau erfährt keine Erhöhung, da die zum Umtausch benötigten Aktien zur Verfügung stehen. — Das Kapital der Maschinenfabrik Buckau beträgt 6 Mill. Mark, das der Maschinenfabrik Grevenbroich 2,5 Mill. Mark. Für die Übernahme von Grevenbroich sind nach dem angegebenen Umtauschverhältnis rund 1,67 Mill. Mark Buckau-Aktien erforderlich.

Die Fusionen im Konzern der Norddeutschen Wollkämmerei. Die Sächsische Wollgarnfabrik A.-G. vorm. Tittel & Krüger soll auf die Norddeutsche Wollkämmerei und Kammgarnspinnerei A.-G. in Bremen übergehen. Aus der jetzt vorliegenden Tagesordnung der Norddeutschen Wollkämmerei ergibt sich, daß darüber hinaus Fusionsverträge auch mit der Kammgarnspinnerei Wernshausen, der Woll-Haar-Kämmerei und Spinnerei A.-G., Hainichen i. Sa. und der Hamburger Wollkämmerei in Wilhelmsburg a. d. E. vorgesehen sind, kraft deren das Vermögen aller dieser Gesellschaften als Ganzes mit Aktiven und Passiven unter Ausschluß der Liquidation an die Norddeutsche Wollkämmerei gegen Aktien dieser Gesellschaft übergehen soll. Aus der Tagesordnung der auf den 23. d. M. einberufenen Generalversammlung der Kammgarnspinnerei Wernshausen ergibt sich, daß die Stammaktien Lit. A und B und Vorzugsaktien I und II nach ihren Nennbeträgen Umtauschrechte erhalten. Weiter hören wir, daß für den Übergang der Sächsischen Wollgarnfabrik A.-G. vorm. Tittel & Krüger wahrscheinlich ein Umtausch im Verhältnis von 1 : 1 in Frage kommt. Die Geschäftsentwicklung bei Tittel & Krüger im Jahre 1926 war befriedigend, so daß mit der Vorjahrsdividende (10 %) zu rechnen ist. Der Inlandsabsatz des Hauptartikels der Gesellschaft, Kephir-Wolle, war durch die Mode begünstigt, dagegen ließ der Auslandsabsatz noch zu wünschen übrig. Über den gegenwärtigen Geschäftsgang erfahren wir weiter, daß sich auch dieser in günstiger Entwicklung befinde. Bei der Nordwolle rechnet man mit einer Dividendenerhöhung, wahrscheinlich auf 10 % (i. V. 6 %).

Postwesen.

Verzeichnis sämtlicher Ortschaften in den Provinzen Nieder- und Oberschlesien. Zu dem amtlichen Verzeichnis sämtlicher Ortschaften in den Provinzen Nieder- und Oberschlesien ist ein neuer Nachtrag erschienen. Dieser enthält insbesondere umfangreiche Änderungen in den Vorbemerkungen, sämtliche Veränderungen, die in der Gliederung der Verwaltungsbehörden in Nieder- und Oberschlesien eingetreten sind, ferner die Einwohnerzahl sämtlicher Stadtgemeinden nach der letzten Volkszählung. Das Verzeichnis enthält u. a. ein Verzeichnis der an Polen und an die Tschechoslowakei abgetretenen Ortschaften und kann als wichtiges und unbedingt zuverlässiges Nachschlagewerk allen Behörden, Kaufleuten, Firmen und Vereinen zur Anschaffung empfohlen werden. Der Preis des Ortschaftsverzeichnisses beträgt RM 3.50. Berichtigungen hierzu werden zu einem geringen Selbstkostenpreis abgegeben. Bestellungen nehmen alle Postanstalten und die Zusteller entgegen.

Von dem bei der Oberpostdirektion in Münster (Westf.) bearbeiteten „Verzeichnis sämtlicher Ortschaften der Provinz Westfalen einschließlich der Freistaaten Lippe und Schaumburg-Lippe, des Kreises Grafschaft Schaumburg und des Gebietsteils Pyrmont" wird Ende März eine Neuauflage erscheinen. Das Buch enthält sämtliche Orte, Ortschaften, Bauernschaften, Gemeinden, Flecken, Ansiedlungen, Häusergruppen usw., kurz alle Punkte, die eine geographische, topographische, politische oder historische Bedeutung haben, mit Angabe des Kreises, Amtsgerichtsbezirks und der Zustell-Postanstalt. Es gibt ferner Auskunft über die politische Einteilung der Gebiete, die Gliederung der Reichs-, Staats-, Provinzial-

usw. Behörden, über die Einwohnerzahl sämtlicher Städte und größeren Landgemeinden (über 3000 Seelen) sowie über die Eisenbahnstationen. Auch ist für alle nicht an der Eisenbahn gelegenen Postorte ersichtlich gemacht, von welcher Eisenbahnstation aus sie im Güterverkehr vorzugsweise bedient werden.

Luftpostsendungen nach den Vereinigten Staaten von Amerika. Vom 1. Februar an beträgt der neben den gewöhnlichen Auslandsgebühren zu entrichtende Luftpostzuschlag für Luftpostbriefsendungen nach den Vereinigten Staaten von Amerika, Mexiko, West-Kanada und überseeischen Ländern über San Franzisko einheitlich 90 Pf. für jede Postkarte und für je 20 g anderer Briefsendungen. Dafür werden die Sendungen mit dem großen Überlandfluge New York—San Franzisko und auf allen anderen sich bietenden Anschlußlinien Amerikas befördert. Die Sendungen müssen den farbig zu unterstreichenden Vermerk tragen: „Mit Luftpost in Amerika". Außerdem empfiehlt sich jedesmal die Verwendung eines Klebezettels „Mit Luftpost". Solche Zettel können von allen Postämtern unentgeltlich bezogen werden. Sollen die Sendungen auch in Deutschland mit der Luftpost befördert werden, so ist der Luftpostzuschlag hierfür besonders zu entrichten.

Luftpostpakete. Vom 1. Februar an werden für Luftpostpakete neben den gewöhnlichen Gebühren folgende ermäßigte Luftpostzuschläge erhoben: 1. Nach dem Inlande, Danzig und Österreich für Pakete bis 1 kg 1.60 M, darüber für jedes angefangene $^1/_2$ kg 0.40 M. 2. Nach dem übrigen Auslande, wenn nicht andere besonders veröffentlichte Gebühren gelten, für Pakete bis 1 kg 2.40 M, darüber für jedes angefangene $^1/_2$ kg 0.60 M. Die Höchstausdehnung für Luftpostpakete, die bisher in keiner Richtung 60 cm überschreiten durften, beträgt fortan 50 : 50 : 100 cm, soweit nicht nach einzelnen fremden Ländern oder auf einzelnen Luftpostlinien Ausnahmen bestehen.

Die wichtigste Voraussetzung für eine unverzögerte Überkunft der zur Post gegebenen Sendungen ist die genaue Bezeichnung des Bestimmungsortes. Sie wird erreicht durch Benutzung des von der Deutschen Reichspost herausgegebenen Ortsverzeichnisses (Verzeichnis der Postanstalten, Eisenbahn-, Kraftwagen-, Luftverkehr- und Dampfschiffstationen in Deutschland und der wichtigeren Orte im Auslande). Die letzte Ausgabe dieses zuverlässigen Nachschlagewerkes ist im Juli 1926 erschienen und wird zum Preise von 3.10 M für ein Stück abgegeben. Den Bezug vermitteln die Postanstalten sowie — bei gleichzeitiger Überweisung des Bezugspreises auf das Postscheckkonto 38200 beim Postscheckamt Berlin — die Geheime Kanzlei des Reichspostministeriums in Berlin W 66, Leipziger Str. 15.

Hochschulwesen.

Universität Kiel. Für das Fach der wirtschaftlichen Staatswissenschaften habilitierte sich in der rechts- und staatswissenschaftlichen Fakultät der Universität Kiel Dr. Gerhard Colm, Referent am Statistischen Reichsamt und Dozent an der Handels-Hochschule Berlin.

Universität Leipzig. Das sächsische Volksbildungsministerium hat den Reichsgerichtspräsidenten Dr. Walter Simons zum o. Honorarprofessor für Völkerrecht und den früheren Oberreichsanwalt Dr. Ludwig Ebermayer zum o. Honorarprofessor für Strafrecht in der juristischen Fakultät der Universität Leipzig ernannt.

Universität Jena. Prof. Dr. Aubin, Halle, hat einen Ruf, den neugegründeten Lehrstuhl für Wirtschaftswissenschaften an der Universität Jena zu übernehmen, abgelehnt. — Der Jenaer Volkswirtschafter und Sozialpolitiker Prof. Dr. Gerhard Keßler wird dem an ihn ergangenen Rufe an die Universität Leipzig als Nachfolger des verstorbenen Prof. Dr. Pohle Folge leisten.

Bücherbesprechungen.

Hoffmann-Matthias: Gedrängtes vollständiges Fremdwörterbuch zur Erklärung und Verdeutschung alle in der Wissenschaft, Schrift- und Umgangssprache in den Zeitungen sowie in den verschiedensten bürgerlichen und geschäftlichen Verhältnissen gebräuchlichen fremden Wörter und Redensarten. Mit Angabe der Aussprache, Betonung und Fallbiegung der Wörter, 26. völlig neu bearbeitete Auflage. Leipzig 1926, Friedrich Brandstetter. 8°. 489 S. Preis gut gebunden M 4.—.

Das Buch ist von Prof. Dr. Theodor Matthias neu herausgegeben. Im Vorwort ist gesagt, daß geschäftliche Verhältnisse, Spiel, Sport und Geselligkeit berücksichtigt seien. Proben aber zeigen, daß das ziemlich lückenhaft geschehen ist. Die Lücken werden bei den sonst guten Buch ausgefüllt werden müssen.

Nicklisch.

Dierschke, K., Müller, F.: Die Notenbanken der Welt. Unter besonderer Berücksichtigung der Veränderungen und Neugründungen in der Zeit von 1914—1925 und mit dem amtlichen Wortlaut der Notenbankgesetze in Deutschland, England, Frankreich, Rußland und den Vereinigten Staaten von Amerika (Federal Reserve Act). Zwei Bände. Berlin 1926, Verlag für bargeldlosen Zahlungsverkehr Robert Gürgens. 588 und 652 S.

Die Reichsbankräte Dierschke und Müller geben in dem vorliegenden Werk, gemeinsam mit anderen Bankpraktikern, einen guten Überblick über die bestehenden Notenbanken der Welt. Band I behandelt die Notenbanken in Europa, Band II die Notenbanken in den übrigen Erdteilen. Ein Anhang in Band II enthält die Texte der Gesetze, die für Deutschland, England, Frankreich, Rußland und die Vereinigten Staaten von Amerika in Betracht kommen, und zwar in den Sprachen der betreffenden Länder, mit Ausnahme von Rußland, dessen Gesetzestext in englischer Sprache wiedergegeben ist. Die vorhandene Literatur, die den Verfasser durch die Bibliothek und die Statistische Abteilung der Deutschen Reichsbank zur Verfügung gestellt worden war, ist ergiebig benutzt und die wesentlichen Arbeiten sind in den einzelnen Abschnitten angegeben worden. Der Verlag und die Herausgeber haben sich durch Schaffung dieses Werkes, dessen einzelne Abschnitte allerdings nicht von gleichem Wert sind, ein großes Verdienst erworben.

Obst.

Taschenbuch für Bankbeamte. XXII. Jahrgang. Herausgegeben vom Deutschen Bankbeamten-Verein. Berlin 1926, Verlag von Möller & Borel, G. m. b. H. 12°. 334 S.

Das praktische Büchlein enthält eine Menge wissenswertes Material für Bankbeamte in übersichtlicher Darstellung und wird, wie sein Vorgänger, weite Verbreitung auch in anderen Kreisen finden.

Obst.

Eckert, Christian: Rothschilds Taschenbuch für Kaufleute. Ein Lehr- und Nachschlagewerk der gesamten Handelswissenschaften in gemeinverständlicher Darstellung. 60. Aufl. Leipzig 1926, G. A. Gloeckner Verlagsbuchhandlung. Bd. I: 645 S., Bd. II: 660

Der Kölner Nationalökonom Eckert hat, gemeinsam mit zehn anderen Theoretikern und Praktikern, den weiten Kreisen bekannten und geschätzten „Rothschild" wieder auf den Stand des heutigen Wissens gebracht. Eine Unmenge gut geordnetes und sachkundig verarbeitetes Material ist wieder bereitgestellt worden und wird, wie es im Vorwort heißt, „den Anfängern die erste Einführung vermitteln, den Fortgeschrittenen den Zusammenhang der Erscheinungen durch eine Rundschau über Aufgaben, Rechte und Pflichten des Unternehmerstandes erkennen lassen". Das Werk ist jetzt in zwei Bänden erschienen. Das I. Buch ist betitelt: „Grundlagen der Kaufmannstätigkeit", Bd. II: „Kaufmännische Betriebswirtschaftslehre".

Obst.

Rohwaldt, Karl: Maier-Rothschilds Kaufmannspraxis. Handbuch der Kaufmannswissenschaft und der Betriebstechnik. Berlin 1927, Allgemeine Deutsche Verlagsgesellschaft m. b. H., Verlag für Sprach- und Handelswissenschaft S. Simon. Bd. I: 508 S., Bd. II: 512 S.

Das lange Jahre von dem verehrten Altmeister der Handelswissenschaften, Prof. Schär, herausgegebene Werk bezeichnet seit der vorigen Auflage als Herausgeber Dr. Karl Rohwaldt. Dieser und seine Mitarbeiter haben das Buch vor vier Jahren den Verhältnissen angepaßt und völlig neugestaltet. Die jetzige Neuauflage enthält als neuen Beitrag einen kleinen Aufsatz von Berthold Manasse über Aufwertung, bringt im übrigen aber nur sehr geringe Veränderungen. Bd. I befaßt sich in der Hauptsache mit Wirtschaftslehre, Wirtschaftsgeographie und Recht. Der II. Bd. ist der „Kaufmannstechnik", „Kaufmannspraxis" und Kaufmannskunst" gewidmet und enthält Aufsätze über Handelskorrespondenz, Kaufmännisches Rechnen, Buchführung, über Ordnungsgeräte, Arbeitsleitung und Arbeitsteilung, Werbewesen usw. Obst.

Braun, Heinrich: Geschichte der Lebensversicherung und der Lebensversicherungstechnik. Nürnberg 1925, Carl-Koch-Verlag. Gr.-8°. 433 S.

Der Verfasser gibt erstmalig in vier Teilen - Altertum, Mittelalter, Neuzeit, Neueste Zeit — einen guten Überblick über die Geschichte der Lebensversicherung und der Lebensversicherungstechnik. Die mathematische Formeldarstellung ist auf ein Minimum beschränkt, was die Lesbarkeit des Buches erhöht. Am Schluß eines jeden Abschnitts ist die wichtigste Literatur angegeben.

Obst.

Erlach, Gustav von: Wie man als Buchhalter Differenzen sucht. 3. vermehrte Auflage. Zürich o. J. Verlag des Schweiz. kaufmännischen Zentralblatts.

Das kleine Schriftchen gibt Anleitung wie man die durch Ziffernschreibfehler entstehenden Differenzen in der Buchhaltung mittels Schlüsselzahlen und Zahlenreihenaufstellung entdecken kann. Der Verfasser geht dem Ursprung der Ziffernschreibfehler nach und findet als Grund das verkehrte Aussprechen der Zahlen gegenüber der Schreibung.

Werner.

Fetzsche, Dr. Karl: Weltwirtschaftsgüter, Geographie, Gewinnung, Verarbeitung, Handel, Preis. Leipzig 1926, Gloeckners Handelsbücherei, Band 122.

Den Ausgangspunkt des Verfassers bei Betrachtung der einzelnen landwirtschaftlichen und bergbaulichen Produkte bilden wirtschaftlich-geographische Gesichtspunkte. Er behandelt in 2 großen Abschnitten einmal die landwirtschaftlich erzeugten Güter und dann die bergbaulichen Produkte, wobei nur einige herausgegriffen sind: Zinn, Zink, Blei, Silber sind nicht behandelt. Die landwirtschaftlich erzeugten Güter werden unterteilt in Nahrungsmittel, Faserstoffe, industrielle Hilfsstoffe, Genußmittel; von bergbaulichen Produkten werden behandelt die Kohlen, Metalle, Salze, Erdöle. Bei jedem behandelten Produkt werden Anbaubedingungen und -gebiete oder Vorkommen, Gewinnung, Verarbeitung, Handelssorten, Märkte, Preisnotierungen angegeben. Der Anhang bringt einen Auszug aus einem Hamburger Warenmarktbericht. Das Buch ist zur ersten Orientierung über die dort behandelten Weltmarktartikel anzusehen und erfüllt diese Aufgabe.

Werner.

Haar, Anton: Dozent an der Hochschule für Welthandel in Wien: *Das Wesen der transitorischen Posten und Antizipation und ihre Behandlung in der Buchhaltung und Bilanz.* Wien 1926, im Selbstverlag des Verfassers.

Nachdem der Verfasser im 1. Abschnitt die Begriffe „transitorische Posten" und „Antizipation" in der Buchhaltungs- und Bilanzliteratur behandelt hat — wobei er in der Buchhaltungsliteratur eine nicht sehr glückliche Auswahl insofern getroffen hat, als er sehr ungleichwertige Schriften heranzieht — und in der Bilanzliteratur besonders auf dieses Problem in der Schmalenbachschen Dynamischen Bilanzlehre und in der Schrift von Simon und hauptsächlich Rehms eingeht, zeigt er in einem 2. Abschnitt die historische Entwicklung dieser Begriffe, untersucht im 3. Abschnitt das Wesen der transitorischen Posten und Antizipation, kommt im 4. Abschnitt auf die Funktion des transitorischen Kontos und die Behandlung und Darstellung der transitorischen Posten und Antizipation in der Buchhaltung und Bilanz zu sprechen, wobei er mit Recht auf die großen Gefahren des Mißbrauches des transitorischen Kontos aufmerksam macht. Er verwirft die Errichtung eines transitorischen Kontos, welches die transitorischen und antizipativen Posten aufnimmt und nur den Saldo in die Bilanz einstellt, und will das allein richtige Verfahren der Einstellung transitorischer und antizipativer Posten in die Bilanz angewandt wissen. Im 5. Abschnitt werden diese beiden Posten nach österreichischem Steuerrecht und im 6. Abschnitt die Geldentwicklung und ihr Einfluß auf diese beiden Postenarten behandelt. Der Verfasser versucht eine einheitliche und exakte Begriffsbestimmung für transitorische Posten und Antizipation zu gewinnen und unterscheidet transitorische Aktiva und transitorische Passiva, weiter Aktiv-Antizipation und Passiv-Antizipation, was sich mit der Unterscheidung von Oberbach deckt. Es ist eine sehr lesenswerte und klar abgefaßte Studie über diese Frage.

Werner.

Lippmann, Dipl.-Ing. Adolf von, vorm. Betriebsdirektor: *Steuerliche Abschreibung.* Berlin 1927, Carl Heymanns Verlag.

Nachdem der Verfasser in der Einleitung behandelt hat: die kaufmännische Abschreibung als Verlustbuchung, womit er die Hereinnahme der Abschreibung in die jährliche Kosten- und Erträgnisrechnung meint, die kaufmännische Abschreibung als rechnerische Buchoperation, also zu den Gemeinkosten rechnet, um die Kostenverteilung vornehmen zu können, und endlich die Abschreibung als Faktor der Selbstkostenformel, geht er in einem 1. Abschnitt auf die Ursachen der Wertminderung des Betriebsvermögens ein und behandelt dort in den Positionen 1—12 und 14 das Anlagekapital, in Position 13 die Erzeugnisse, Waren und Vorräte, in Position 15 die Substanzverluste und in Position 16 die Verluste an ausstehenden Forderungen. Im 2. Abschnitt werden die Methoden der kaufmännischen Abschreibung: vom Anschaffungswert, vom Buchwert, mit Berücksichtigung der Zinsen und nach der Konjunktur geschildert. Im 3. Abschnitt werden die Abschreibungen im Handelsrecht, im 4. Abschnitt die kaufmännische Abschreibung im Steuerrecht dargestellt. Die beiden kurzen Abschnitte 5 und 6 behandeln die Grundbedingungen der steuerrechtlichen Anerkennung und die Bewertungsziffer an Stelle der Abschreibungsquote. In einem Anhang gibt der Verfasser die Richtzahlen für wirtschaftliche Nutzungsdauer von Gegenständen des Betriebsvermögens, die nach seiner Erfahrung Mittelwerte darstellen. Dem Verfasser sind die Ergebnisse betriebswirtschaftlicher Forschung auf diesem Gebiete vollständig fremd, er kennt nur die Ausführungen von Staub, Passow und die steuerrechtlichen Abhandlungen von Lion und Kuhn. So kommt es, daß man vergebens die grundsätzliche Einstellung des Verfassers über das Wesen der Abschreibung in seiner Schrift sucht. Er führt nur die Anlässe, die zu Abschreibungen führen, an. Er fordert auf Grund seiner praktischen Erfahrung, daß der Reichsfinanzminister Richtzahlen über die „nicht gewöhnliche Nutzungsdauer" ausarbeiten lasse, die geeignet wären, der auf diesem Gebiete noch häufig herrschenden Willkür den Boden zu entziehen.

Werner.

Riccius, Dr. *Ernst,* Rechtsanwalt: *Die Rechtsprechung des Reichswirtschaftsgerichts.* Zur Verordnung über die schiedsgerichtliche Erhöhung von Preisen bei der Lieferung von elektrischer Arbeit, Gas und Leitungswasser. R. Oldenbourg, 1925.

Die Verordnung vom 16. Juni 1922 hat für die Lieferer und die Abnehmer von elektrischer Arbeit, Gas und Leitungswasser ein schiedsgerichtliches Verfahren eingeführt, das nach dem Abänderungsgesetz vom 9. Juli 1924 eine Berufung an das Reichswirtschaftsgericht zuläßt. Der sachkundige Verfasser hat diese letztinstanzlichen Entscheidungen zusammengestellt und mit einer für das etwas entfernte Rechtsgebiet besonders wichtigen Zahl erläuternder Bemerkungen versehen.

Soergel, Dr. *Hs. Th.: Jahrbuch des Reichsversicherungs- und Reichsversorgungsrechts.* 13. Aufl. In Verbindung mit Dr. Menzel und Dr. Moll herausgegebener Jahrgang. G. Kohlhammer, 1925.

Das bekannte und weitverbreitete Jahrbuch enthält wieder lückenlos die Rechtsprechung und die Zeitschriftenaufsätze des Jahres 1924. Auch dieser Jahrgang wird wieder auf keinem Arbeitstisch des Technikers und Praktikers fehlen dürfen.

Allendorf, Dr. *Franz,* Oberregierungsrat: *Kommentar zum Angestelltenversicherungsgesetz.* Spaeth & Linde, 1925.

Der bei der Reichsversicherungsanstalt für Angestellte tätige Verfasser konnte das Angestelltenversicherungsgesetz in seinen Auswirkungen für die Praxis sozusagen an der Quelle studieren, zumal er jahrelang als Referent in der Auskunftabteilung tätig war. Seine Erfahrungen hat er in dem umfangreichen Kommentar niedergelegt, das Werk wird ein nützliches Hilfsmittel für die weiten an der Angestelltenversicherung interessierten Kreise bilden.

Dochow, Franz: Gewerbeordnung für das Deutsche Reich. 2. Aufl. Spaeth & Linde, 1926.

Der Verfasser gibt in dieser Auflage nach den vielen Veränderungen der Kriegs- und Übergangszeit einen den gegenwärtigen Stand dieses zerklüfteten Gesetzes darstellenden Text mit Anmerkungen unter Anfügung der das Gewerberecht betreffenden Sondergesetze. Er hat ein nützliches und für den Arbeitstisch sehr wertvolles Hilfsmittel geschaffen.

Damme-Lutter: Das deutsche Patentrecht. 3. Aufl. Otto Liebmann, 1925/26. Geb. M 28.—.

Das ursprünglich von Geheimrat Damme allein herausgegebene große Werk ist von dem im Reichspatent als Direktor tätigen Geheimrat Lutter in der neuen Auflage mit bearbeitet worden. Die Verfasser wollen in systematischer Darstellung dem Praktiker eine leichte Orientierung, dem Lernenden eine gründliche Ausbildung, den sonstigen Interessenten einen anregenden Einblick in das vielgestaltige, von Jahr zu Jahr bedeutungsvoller werdende Teilgebiet des gewerblichen Rechtschutzes geben. Das ausgezeichnete Werk wird auch in der neuen, bis Ende 1925 durgeführten Auflage seinen Weg machen.

Becher, Dr. *Karl,* Rechtsanwalt: *Die Belastung von Handel und Industrie.* Otto Liebmann, 1925. M 4.50.

Die Schrift bezweckt, dem großen Kreise der Steuerpflichtigen zu erläutern, in welchem Umfange sie von der durch das Dawes-Gutachten veranlaßten Belastung betroffen werden. Nach einer kurzen Darstellung der Entstehungsgeschichte wird der Inhalt der beiden Gesetze, des Industriebelastungs- und des Aufwertungsgesetzes, dem Verständnis des Lesers nähergebracht.

Warneyer-Koppe: Die Aufwertungsformulare. Spaeth & Linde, 1925.

Die beiden bekannten Spezialisten des Aufwertungsrechts und Mitherausgeber der Aufwertungskartothek haben sich zur Ausarbeitung von Formularen und Beispielen zur Hypothekaufwertung und zur Anleiheablösung zusammengefunden und mit der ihnen eigenen Klarheit und geschickten Leitung für die Bedürfniss der Praxis ein für die vielen Millionen von Aufwe tungsinteressenten wertvolles Hilfsmittel geschaffen.

Reichel, Dr. *Kurt: Die Verkaufsabteilung im Fabri betrieb.* Spaeth & Linde, 1925.

Im Rahmen von Lindes kaufmännischer Bücherei, di uns schon viele wertvolle Einzeldarstellungen besche hat, gibt der Verfasser einen Wegweiser zur Behandlun eines Teilbetriebs der kaufmännischen Betriebsverwa tung. Er erfaßt sehr geschickt die einzelnen Verwa tungsarbeiten in ihren sämtlichen Erledigungsmöglich keiten. Heilfron.

Steuerrechts-Literatur.

Hollaender, Dr. *Adolf,* Rechtsanwalt: *Einkommensteue gesetz und Körperschaftssteuergesetz.* Walter d Gruyter 1926. Geb. M 24.—.

Mit diesem umfangreichen und tiefschürfenden Wer stellt sich der Verfasser, der durch seinen mit Frit Hausmann veröffentlichten Kommentar zur Kartellve ordnung bereits seine Befähigung zur Erläuterun schwieriger Rechtsgebiete erwiesen hat, in die Reih der ersten Ausleger der bearbeitenden Gesetze. Ho laender wollte vor allem den Bedürfnissen der Prax dienen, deren er durch seine langjährige Tätigke in der Steuerabteilung eines der größten Industri konzerne besonders Verständnis entgegenbringt. Di ses Ziel hat er restlos erreicht. Es steckt ein auße ordentlicher Fleiß in dem gedankenreichen Werk. De Verfasser geht an keiner der zahlreichen Streitfrage vorbei. Man hat stets die Empfindung, daß er eine de Wirtschaftsbedürfnissen dienliche Entscheidung zu fi den bemüht ist. Daß Rechtslehre und Rechtsprechun lückenlos benutzt sind, bedarf bei einer auf so breite Grundlage angelegten Arbeit kaum der Vorherhebun Besonders erwähnt muß aber die klare Disposition un Systematik der einzelnen Erläuterungen werden. Gerad der Praktiker wird in der Lage sein, schnell die g suchten Entscheidungen zu finden. Das Werk wir sicher seinen Weg in die Amtstuben der Finan behörden und auf die Schreibtische der Anwälte un Steuerberater finden.

Koch, Dr. *F. W.,* Reichsfinanzrat: *Einkommensteue gesetz.* C. H. Beck, 1926. Geb. M 0.55.

Für den Praktiker bestimmte Textausgabe mit kurze Erläuterungen.

Rohde, H., Obermagistrat: *Das Grunderwerbsteue gesetz.* 3. Aufl. Spaeth & Linde, 1926. M 3.60, ge M 5.40.

Das viel gebrauchte nützliche Werk liegt bereits dritter Auflage vor. Der Verfasser hat in der neue Auflage Rechtsprechung und Rechtslehre bis Ende N vember 1925 berücksichtigt, so daß es als auf Gege wartslöhne stehend angesprochen werden kann.

Fuchs, Dr. *Martin,* Rechtsanwalt: *Kommentar zu Körperschaftssteuergesetz.* Franz Vahlen, 192 M. 6.50.

Der Verfasser gibt nach einer die Hauptgedanken d Gesetzes klar herausarbeitenden Einteilung unter B nutzung der Entscheidungen des Reichsfinanzhofs un des Oberverwaltungsgerichts einen gut gearbeiteten un auf die Bedürfnisse der Praxis durch Einfügung d Vorschriften des Einkommensteuergesetzes eingestell Erläuterung der einzelnen Gesetzesvorschriften.

Dr. *Erler* und Dr. *Koppe: Das Reichsbewertungsgeset* Spaeth & Linde, 1925. M 6.60, geb. M 8.50.

Die Verfasser, deren Zusammenarbeit wir schon ei Anzahl von wertvollen Erläuterungsbüchern zu Steuerrecht verdanken, haben sich erneut zur Komme tierung des neuen Reichsbewertungsgesetzes zusamme gefunden. Es handelt sich hier um steuerrechtlich Neuland und die Verfasser haben es verstanden, ih Arbeit so einfach zu gestalten, daß auch der Laie i stande ist, sich in den neuen Vorschriften schnell z recht zu finden.

Beuck, Dr. *W.: Bewertungsgrundsätze und Bewertungsbeispiele für das gewerbliche Betriebsvermögen.* Spaeth & Linde, 1926.

Der in der Steuerpraxis tätige Verfasser hat es unternommen, losgelöst von der Kommentierung eines bestimmten Gesetzes die Bewertungsgrundsätze systematisch darzustellen und durch Bilanz- und Bewertungsbeispiele zu erläutern. Dadurch wird das Buch zu einer sehr erfreulichen Ergänzung zu den Kommentaren zum Einkommen- und Vermögensteuerrecht ausgestaltet. Der Verfasser hat ein sehr nützliches und bei der Klarheit der Darstellung auch dem Laien verständliches Werk geschaffen.

Heilfron.

Mullert, D. Dr. O., Ministerialdirektor im Preußischen Ministerium des Innern: *Kommunalfinanzen und Reichssteuerreform.* Berlin 1925. Schriften der Vereinigung für staatswissenschaftliche Fortbildung; Heft 4, 70 S.

Die vor der Reform von 1925 geschriebene Arbeit geht von den kommunalen Finanzproblemen der Vorkriegszeit aus, schildert ihren derzeitigen Stand und entwickelt ein Programm für den künftigen Finanzausgleich. Das geschieht auf Grund einer umfassenden Sachkenntnis und unter dem Gesichtspunkt, daß die Gemeinden integrierender Bestandteil von Staat und Reich sind, daß weiter die grundlegenden steuerlichen Probleme nur mit den großen staatsrechtlichen Fragen abschließend beurteilt werden können. Berücksichtigung der Reichsinteressen ist dem Verfasser eine Selbstverständlichkeit, er wendet sich aber gegen unnötige Einheitlichkeit, gegen manche Reichsaufsicht und Oberaufsicht, sowie gegen die Verletzung der Lebensinteressen, insbesondere der Gemeinden. Beschränkung der Reichsaufgaben, Vereinfachung der Steuern, klare Abgrenzung der Steuerquellen u. a. sind die Forderungen der Länder und Gemeinden. Entschieden wird die Wiedereinführung des Zuschlagsrechts befürwortet, jedoch andererseits betont, daß sie nur mit einem gleichzeitigen Lastenausgleich durchführbar sei. rh.

Gerber, Dr. Hans, Privatdozent an der Universität Marburg: *Geld und Staat.* Eine Untersuchung über die Geldverfassung als Problem des Staatsrechtes im Rahmen einer allgemeinen Systematik des Rechtes. Jena 1926. X und 195 S.

„Die Ganzheit des Rechtes systematisch zu durchdenken und zu begründen", um dann „im Umrisse aufzuzeigen, wie sich das Geldwesen in die übrige Fülle der Rechtserscheinungen einreiht, wo der systematische Ort des Geldbegriffes in einem Rechtssystem liegt", stellt sich der Verfasser zur Aufgabe. Das Ergebnis der Untersuchung ist: Das Wesen des Geldes ist rechtlicher, und zwar staatsrechtlicher Natur, es kann „allein aus rechtlichen Erwägungen gewonnen und innerhalb rechtswissenschaftlicher Erörterungen wahrhaft bestimmt werden und auch die Wirtschaftswissenschaft muß, wenn sie den Geldbegriff verwendet, von ihm als einem Rechtsbegriffe ausgehen". Dann wird auch ein Ausgleich herbeigeführt zwischen nominalistischer und metallistischer Theorie vom Gelde.

Das Buch zerfällt in drei Teile: „Das rechtliche Wesen des Geldes" wird im Kapitel I. untersucht. Es ist dem Verfasser „nichts anderes als Wertbeständigkeit von Zahlungsmitteln" (S. 89); der intervalutarische Kurs „eine Erscheinung des Völkerrechts und gründet sich auf die Verwendung nationaler Geldzeichen als internationale Zahlungsmittel" (S. 90). Das II. Kapitel handelt von den „Grundlagen der Ausgestaltung einer Geldverfassung", das III. von der „Selbstbestimmung im Geldwesen als tragendem Grund einer Geldverfassung". Hier wird zunächst der Verfall der Selbstbestimmung des Staates über die Geldwirtschaft während der Inflation dargelegt, dann der „endgültige Verlust der Selbstbestimmung durch die Daweslösung". Verfasser warnt zum Schluß: „Hüten wir uns vor dem Irrtum, wir hätten heute eine international einwandfreie Geldverfassung. Wir haben überhaupt keine." Gerade dieser Ausklang zeigt, wieweit wirtschaftliche und rechtliche Betrachtung auseinandergehen können, daß gegenseitige Förderung nur in beschränktem Maße möglich ist. Es ist überflüssig zu betonen, daß in bezug auf die vielen angeschnittenen wirtschaftlichen Probleme und Streitfragen im einzelnen noch manches zu sagen wäre. rh.

Tuschinski, Dr. K.: Grundzüge der Finanzwissenschaft. Berlin 1925, Volkswirtschaftliche Verlagsgesellschaft. VIII und 216 S.

Des Autors Ziel ist, „bei weiteren Kreisen unseres Volkes Interesse an den großen Fragen der Finanzwirtschaft des Staates, an denen sie heute vielfach achtlos vorübergehen, zu erwecken und zugleich in die Hand des Studierenden ein Büchlein zu legen, das ihm das Wichtigste aus dem gewaltigen Stoffgebiet bietet und die Zusammenhänge dieser Disziplin mit den übrigen Staatswissenschaften erkennen läßt". Den für die Erfüllung der erstbezeichneten Aufgabe erforderlichen populären Ton hat der Verfasser wohl gefunden, nicht aber hat er die gerade auch hier erforderliche peinlichste Sorgfalt der Durchführung seiner Aufgabe beobachtet. Auch die wirklich problematische Behandlung der Dinge, die in die Erkenntnis der Zusammenhänge einführen soll, wird man vergebens suchen; offenbar war sie auch nicht beabsichtigt. Man muß daher bezweifeln, daß die Grundzüge einem Bedürfnis der bezeichneten Kreise gerecht werden. rh.

Die im Verlage von W. Kohlhammer in Stuttgart herausgegebene

„Staats- und Verwaltungskunde"

von Prof. Dr. Pistorius, macht es dem Leser leicht, sich in das recht umfangreiche Gebiet einzuarbeiten und sich zurechtzufinden.

Es handelt sich bei dem vorliegenden Buche nicht um eine Inhaltsangabe der grundlegenden neuen Staats- und Verwaltungsgesetze, sondern um eine Darstellung der Entwicklung der Staats- und Verwaltungskunde in geschichtlicher Reihenfolge. In überaus klarer und knapper Weise, ein Leitfaden für Vorlesungen und Vorträge, stellt der I. Teil Allgemeines Staatsrecht und Politik dar; der II. Teil behandelt das deutsche Reichs- und Landesstaatsrecht; der III. Teil enthält die Verwaltungskunde im engeren Sinne. Diesem letzteren Teile hat der Verfasser sein besonderes Augenmerk und Interesse gewidmet. Gewerberecht, Arbeitsrecht und Sozialversicherung sind hier in sehr glücklicher Weise ausgearbeitet und so klar in ihren Bestimmungen und Tendenzen behandelt, daß der Leser geradezu spielend in die sehr umfangreichen und nicht immer leicht verständlichen Bestimmungen der einschlägigen Gesetze eingeführt wird. Das vorliegende Buch wird daher auch seinen Wert behalten, wenn die Entwicklung der Materie weiter fortschreitet und durch Nachträge auf dem Laufenden gehalten werden muß.

Eine reichhaltige Angabe der einschlägigen Literatur und ein gut geordnetes Sachregister erleichtern das Nachschlagen in dem vielseitigen Buche.

Im 87. Heft der „Finanz- und Volkswirtschaftlichen Fragen" (herausgegeben von Geh. Rat Prof. Dr. Schanz in Würzburg) behandelt Dr. Walter Sulzbach die

„Wirtschaftsgesetzgebung und Aktienkurse in Deutschland seit der Stabilisierung."

Der Verfasser sucht die Frage zu beantworten, ob und inwieweit die Gestaltung der Aktienkurse durch staatliche Maßnahmen bedingt ist oder beeinflußt wird. Die Börsenkurse selbst sieht er nicht nur als ein System an, sondern mißt ihnen reale Bedeutung für das Getriebe der Volkswirtschaft bei.

Der Verfasser stellt zunächst wieder einmal den Begriffs des Kapitalwertes fest, als Funktion des Wertes der Rente, die von dem Kapital abgeworfen wird. Die

Wirtschaftsgesetzgebung hat Einfluß auf die Rente und somit auf den Kapitalswert. Verfasser sieht somit den Zweck seiner Untersuchung in der Feststellung der Beweggründe des Einflusses und ihrer Intensität.

In der Wirtschaftsgesetzgebung nehmen die Steuergesetze den ersten Platz ein. Verfasser erfüllt hier die dankenswerte Aufgabe, aus autentischem Material bei einer Anzahl der bekanntesten deutschen Industrien die steuerliche Belastung in ihrem Verhältnis auf den Umsatz und Gewinn festzustellen und auf die Einheit des Endproduktes zu verteilen.

Das Heftchen hat nur 49 Seiten, und es ist erklärlich, daß eine Fülle von Fragen nur angeschnitten werden konnte. Es wäre zu begrüßen, wenn der Verfasser sich der Mühe unterziehen würde, die eine oder andere Frage noch in einer besonderen Abhandlung zu bearbeiten und ganz besonders dem Thema des Einflusses der Wirtschafts p o l i t i k auf die Aktienkurse und die Kapitalbewertung eine spezielle Arbeit zu widmen.

Dr. A. H a r t w i g.

Geographische Literatur.

Geistbeck-Bausenhardt: Erdkunde für höhere Lehranstalten. München 1926, Verlag Ladenburg.

In der vorliegenden Reihe von Heften ist zum erstenmal eine stärkere Betonung Südwestdeutschlands durch eine besondere südwestdeutsche Ausgabe der Hefte herausgekommen. Neben allgemeiner physischer Erdkunde und einem besonderen Heft über Deutschland als Ganzes liegen zurzeit drei Heimatkunden je von Württemberg, Baden und Hessen vor. Durch ausgezeichnete Illustrierung ist für jedes der genannten Länder eine abgerundete heimatkundliche Darstellung geschaffen worden, die zwar für die Schule bestimmt aber dennoch auch sonst als erste allgemeine Orientierung über das Land sehr zu begrüßen ist. Der Ton ist volkstümlich.

Quellen und Lesestoffe der E. von Seydlitz'schen Geographie. Herausgegeben von P. Knospe, K. Krause, K. Olbricht. Breslau 1925, Verlag Ferdinand Hirt. 6 Hefte.

Die vorliegenden sechs Hefte bieten eine ausgezeichnete Ergänzung zu den E. v. Seydlitz'schen Lehr- und Handbüchern der Geographie. Mit gutem Griff ist eine geschickte Auswahl aus vorbildlichen älteren und modernen geographischen Werken gegeben worden. Die kleinen Ausschnitte sind jeder für sich abgerundete, landeskundliche kulturelle und wirtschaftliche Darstellungen, deren Anschaulichkeit durch Bild- und Kartenskizzen erhöht wird. Der besondere Wert der Hefte liegt in der unmittelbaren Wiedergabe von Originaldarstellungen und der dadurch gegebenen Möglichkeit, auf kleinem Raume eine Fülle von Einblicken in die kulturelle und wirtschaftliche Struktur der Erde zu gewinnen.

Hennig, Richard: Freie Ströme! Heft 3 der wirtschaftspolitischen Zeitfragen. Herausgegeben v. E. Schulze. Leipzig 1926, Verlag G. A. Gloeckner. 8°. 104 S. Geheftet M 5.—.

Das vorliegende Buch ist eine kritische Untersuchung über die politische, wirtschaftliche und völkerrechtliche Frage der Internationalisierung der See- und Binnenschiffahrt. Nach einer allgemeinen Betrachtung über Schiffahrts- und Flaggenfreiheit auf den Flüssen, verfolgt der Verfasser den Gedanken der Internationalisierung von Strömen am Beispiel der Donau, des Kongo und des Niger und auf der Verkehrskonferenz von Barcelona. Außerordentlich interessant ist die Untersuchung Hennigs über die Unklarheiten des Begriffs Internationalisierung. Der Verfasser zeigt wie jeder Staatsvertrag der letzten Jahre unter dem Begriff Internationalisierung der Wasserwege etwas anderes als die übrigen verstanden hat. Es gibt in der Tat bis heute keine einwandfreie internationale Festlegung dieses Begriffes. Das wichtigste Ergebnis der Untersuchung ist zweifellos die Festlegung, daß die so viel besprochene Internationalisierung des Rheins in der Tat bisher in keinem Staatsvertrag auch nicht in Versailles festgelegt worden ist.

Prof. Dr. Bruno D i e t r i c h, Breslau.

Literatur-Übersicht.

März.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung der einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet. Die Zahlen hinter den Zeitschriften geben Jahrgang und Nummer an.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Sammelwerke.

*Grundriß der Betriebswirtschaftslehre. Herausgegeben von Mahlberg, Schmalenbach, Schmidt und Walb. Bd. II: Die Betriebsverwaltung. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 460 S. In Ganzleinen M 24.—.

Organisationswissenschaftliche Probleme.

Anleitung zum Aufbau einer mnemotechnischen Kurzzeichen-Systematik. Wirtschaftlichkeit 1926, 3.

Organisation des Vermögens.

Eymeß, Einheitswert und Wehrbeitragswert. Sparkasse 47, 3.

Werbung.

Charters-Eichler, Verkaufspsychologie für den Einzelhandel. Erfahrungen über die Kunst erfolgreiche Kundenbehandlung. Verlag Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart. 8°. 474 S. M 8.50.

Pauli F., Rhythmus und Resonanz als ökonomische Prinzip in der Reklame. 8°. 40 S.

*— Plakatführung. Wie man werbewirksame Plakate auswählt. Verlag des Verbandes deutscher Reklamefachleute, Berlin. 8°. 38 S. M 3.—.

Sartorius G., Die Werbetechnik der Massenbewegungen. Industriebeamtenverlag, Berlin. 8°. 112 S. M 2.50

Crodel P. H., Die technische Anzeige. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 12.

Elsässer O. E., Wie vier Werbebriefe ein flottes Weihnachtsgeschäft brachten. Reklame-Praxis 3, 5.

Schulz K., Wie läßt sich die Wirksamkeit von Industrieanzeigen steigern? Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 4.

Tiede H. H., Produktive Propaganda. Betriebswirtsch. Rundschau 4, 1.

Aussichten im Postversandgeschäft. Reklame-Praxis 3,

Die Macht des sprechenden Werbebriefs. Wirtschaftlichkeit 1926. 4.

Verhandlungstechnik, praktische Winke für Verhandlungen zu zweien. Wirtschaftlichkeit 1926, 3.

Kostenberechnung.

Klinger, Der Einfluß der Jahreszeit auf die Kostengestaltung. Betriebswirtschaftl. Rundschau 4, 1.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell, Trust.

Herle J., Die Stellung der deutschen Industrie zum Kartellproblem. Kartellrundschau 25, 1/2.

Isay R., Preisbindung bei Markenartikeln. Kartellrundschau 25, 1/2.

Levy H., Die Konzentrationsbewegung als Mittel der Rationalisierung. Zeitschr. f. Organisation 1,

Lucas, Kartellvertrag und Kartellorganisation. Kartellrundschau 25, 1/2.

Metzner M., Kritische Beiträge zum Kartellbegriff. Kartellrundschau 25, 1/2.

Notz W., Die amerikanische Federal Trade Commission. Kartellrundschau 25, 1/2.

Bilanz.

Ball K., Handelsrechtliche Bilanz und Steuerbilanz. Magazin d. Wirtschaft 3, 6.
Buttke P., Grundsätzliche Bilanzdarstellung. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 1.
Le Coutre W., Zur Gliederung des Bilanzinhaltes. Betriebswirtschaftl. Rundschau 4, 1.

Gewinn- und Verlustrechnung.

Hamburger R., Erfolgsberechnung und Inventurbewertung der Bestände. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 3.
Walb E., Unternehmungsgewinn und Betriebsgewinn. Zeitschr. f. handelswissenschaftl. Forschung 20, 12.
Werkerhaltungssicherung als Mittel der Abschreibungspolitik. Wirtschaftlichkeit 1926, 4.

Buchhaltung.

Bergmeir H., Zweckmäßige Ausführungsformen der doppelten Buchführung. Betriebswirtschaftl. Rundschau 4, 1.
Buttke P., Jahresabschluß in Kleinhandels-Filialbetrieben. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 5.
Dobler E., Das Problem der Systematisierung und des Leistungsvergleiches der neuzeitlichen Buchhaltungen. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 12.
Dobler E., Manuelle oder maschinelle neuzeitliche Buchhaltung. Betriebswirtschaftl. Rundschau 4, 1.
Heimbach A., Wie stellt man ein Inventar auf? Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 1.
Klauder G., Die Kalkulationsbuchführung in der Landwirtschaft unter besonderer Berücksichtigung der Howardschen und Dieterichschen Systeme. Zeitschr. f. handelswissenschaftl. Forschung 20, 12.
Knodt J., Utensilien usw. in der Inventur. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 2.
Kronstein J., Rationalisierung des Verrechnungswesens. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 3.
Otto E., Fehlerquellen in der Buchhaltung. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 5.

Gründung, Finanzierung, Sanierung, Liquidation.

Lehmann Fr., Der Inhalt des Aktienprospektes. Zeitschr. f. handelsw. Forschung 21, 1.

Betriebsführung.

Wege zur Rationalisierung. (15 Aufsätze.) Sonderabdruck aus der Frankfurter Zeitung, Frankfurt a. M. 8°. 92 S. M 1.50.
Auf der Nöllenburg W., Der Brief als Telegrammschlüssel. (Ein Aufsatz in Bildern.) Zeitschr. f. Organisation 1, 2.
Brüner F., Verkaufs-Organisation. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 4.
Hammer, Vereinheitlichung der Lieferbedingungen. Zeitschrift f. Organisation 1, 1.
Heckle J., Der vorgeformte Brief. Wirtschaftlichkeit 1926, 4.
Knodt J., Reklame und Verkauf in der Statistik. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 4.
Meyerheim H., Wie täglich die Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens erkannt wird. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 6.
Moede W., Der Arbeitsplatz im Büro. Zeitschr. f. Organisation 1, 1.
Rahm W., Die Warenvorräte und ihre Realisierung. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 4.
Riedel K., Mahnpraxis. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 5.
Rosencrantz W., Gliederung und Ordnung des Auftragswesens. Wirtschaftlichkeit 1926, 4.
Schubert A. A., Das Durchschreibverfahren im Reichsausgleichsamt. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 5.
Arbeitsanweisung über die Behandlung von Besuchern. Wirtschaftlichkeit 1926, 3.
Mechanisierung des Zählens und Auszahlens von Hartgeld. Zeitschr. f. Organisation 1, 2.
Notwendigkeit der Kontrolle. Wirtschaftlichkeit 1926, 3.
Ortsnumerierung. Das Geschäft 4, 1.
Raumgestaltung als Mittel der Betriebsverbesserung. Wirtschaftlichkeit 1926, 3.
Vereinfachte Journalführung und Registrierung. Das Geschäft 4, 1.
Wissenschaftliche Betriebsführung im Büro. Wirtschaftlichkeit 1926, 4.

Psychotechnik — Arbeitswissenschaft.

Krause G., Verlustzeit-Aufnahmen mit der Taschenuhr. Zeitschr. f. Organisation 1, 1.
Neumann H., Der Mensch als Arbeitsfaktor. Taylor-Zeitschr. 7, 10/11.
Rosencrantz W., Arbeitsvorbereitung im Sinne Taylors. Wirtschaftlichkeit 1926, 3.
Sombart W., Rationalisierung als letzter Sinn der hochkapitalistischen Wirtschaft. Zeitschr. f. Organisation 1, 2.
Wiessner F., Betriebstechnische Verbesserungen als Folge von Leistungsmessungen und Zeitaufnahmen. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 6.
Zscheile M., Handschrift — Charakter — Eignung. Werkstattstechnik 21, 1. 2.

Sonstiges.

**Posener P.,* Einführung in die Bureaupraxis. Leitfaden für Angestellte in juristischen und Verbandsbureaus. 2. Aufl. Fichtner & Co., Berlin. 8°. 140 S. M 2.50.

B. Spezielle Betriebslehre.

Industriebetriebslehre.

**Becker W.,* Musterzerlegung und Kalkulation. Lieferung 1, Techn. Unterrichtsbriefe System Karnack-Hochfeld. Bonneß & Hachfeld, Potsdam. 8°. 32 S. M —.65.
**Rahm W.,* Die industrielle Selbstkostenrechnung. Mentor-Verlag, Berlin. 8°. 140 S. M 4.50.
**Rahm W.,* Die Unkosten im Fabrikbetrieb. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 114 S. Kartoniert M 4.30, in Ganzleinen M 5.50.
Brieland W. van, Gebäude-Übersicht und Maschinen-Kontrolle. Zeitschr. f. Organisation 1, 1.
Bucerius W., Kostenverminderung durch Zeit- und Wegverkürzung. (Vortrag.) Betriebsführung 6, 1.
Buratowsky F., Hilfsmittel zur Stückzeitbestimmung in ihrer praktischen Verwendbarkeit. Sparwirtschaft 1927. 1.
Gerstner P., Selbstkostenkontrolle städtischer Gaswerke. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 12.
Hartwig, Die Organisation des technischen Bestellbüros. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 12.
Klinger K., Kritik des Justschen Abrechnungsverfahrens vom Standpunkt der Praxis. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 12.
Kwiecinski A., Die Gefahren der Verrechnungspreise. Betriebswirtschaftl. Rundschau 4, 1.
Martell P., Über Materialverwaltung. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 12.
Michel E., Taylor oder Ford Vater der Fließarbeit. Zeitschr. f. Organisation 1, 1.
Otto E., Die Inventur im Fabrikbetriebe. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 2.
Peters F., Über Industriekalkulation und Preispolitik in den Vereinigten Staaten von Amerika. Zeitschr. f. handelsw. Forschung 21, 1.
Rahm W., Die Kontrolle des Fabrikationsmaterial-Verbrauchs. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 3.
Schäfer O., Das Lohnsystem der Berliner Städtischen Elektrizitätswerke A.-G. (Bewag). Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 1.
Teufer B., Die Normung in der Textilwirtschaft. Zeitschrift f. Organisation 1, 1.
Urbanek J., Die Grundlagen der amerikanischen Produktion. Sparwirtschaft 1927, 1.
Wendland E., Organisation des Rechnungs- und Verwaltungswesens in Großbetrieben. Das Geschäft 4, 1.

Yorck R., Material-Einkauf, Material-Lagerung und Material-Ausgabe. Zeitschr. f. Organisation 1, 2.
Wie kann man „Arbeitsläufe" einfach und übersichtlich darstellen? Wirtschaftlichkeit 1926, 4.

Handelsbetriebslehre.

Alma, Die Addiermaschine im Detailhandel. Das Geschäft 4, 1.
Hirsch J., Zur Standortslehre des Handels. Magazin der Wirtschaft 3, 3.

Bankbetriebslehre.

**Voigt W.*, Das überseeische Dokumenttrattengeschäft der Banken. J. Bensheimer, Mannheim. 8°. 93 S. M 6.—.
Eggert W. A., Das Unkostenproblem bei den Banken. Betriebswirtschaftl. Rundschau 4, 1.
Schoele O., Die Rationalisierung im Bankbetriebe. Zahlungsverkehr und Bankbetrieb 9, 1.
Schönwandt M., Orts- und Bankennumerierung. Zahlungsverkehr und Bankbetrieb 9, 1.
Tang K., Die Bedeutung der täglichen Kontoauszüge für die Statistik im Bankbetrieb. Bankwissenschaft 3, 21.

Verkehrsbetriebslehre.

Binnebessel A., Das Standortsproblem der Seeschiffahrtsunternehmungen. Betriebsw. Rundschau 4, 1.
Italiener K., Wie ein Kraftdroschkenunternehmen abrechnet. Zeitschr. f. Organisation 1, 1.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

Güterverkehr.

**Lutzeyer A.*, Winke für den deutschen Außenhandel mit der Schweiz. Ein Handbuch und Ratgeber für Industrielle und Kaufleute. P. Haupt, Bern. 8°. 367 S. M 8.—.
**C. Regenhardts* Geschäftskalender für den Weltverkehr. 52. Jahrg. 1927. C. Regenhardt A.-G., Berlin. 8°. 944 S. M 9.50.
Dissinger A., Gestaltung und Wandlung des Platinmarktes. Bankwissenschaft 3, 21.
Schöpke M., Die Wahl der Transportmittel für das Liefergeschäft. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 2.

Kapital-, Kredit-, Wertpapierverkehr.

Bernhard G., Die Konversionsära. Magazin der Wirtschaft 3, 6.

Zahlungs-, Wechsel- und Scheckverkehr.

**Koch K.*, Die Reformmöglichkeiten des reichsbehördlichen Zahlungsverkehrs. J. Springer, Berlin. 8°. 85 S. M 5.40.
Eberle, Der kommunale Giroverkehr, seine Entwicklung und seine Zukunft. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 12.
Mellerowicz K., Der internationale Giroverkehr. Bankwissenschaft 3, 20.
Der Postscheckverkehr 1925. Zahlungsverkehr und Bankbetrieb 9, 1.
Eigenart und Wirtschaftlichkeit der Arbeitsmethode des Girokontors Amsterdam. Zahlungsverkehr und Bankbetrieb 9, 1.
Internationaler Giroverkehr. Zahlungsverkehr und Bankbetrieb 9, 1.

Sonstiges.

Goetz K., Die Studierenden der Betriebswirtschaftslehre an den Preußischen Hochschulen. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 12.

II. Volkswirtschaftslehre.

Lehr- und Sammelwerke.

**Becher Dr. O.*, Volkswirtschaftslehre. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 180 S. M 3.80.
**May F. E.*, Grundriß der gesamten Nationalökonomie. E. Roth, Gießen. 8°. 243 S. M 6.—.
**Schumpeter J.*, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus. 2. neubearb. Aufl. Duncker & Humblot München. 8°. 369 S. M 14.50.
**Sombart W.*, Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus. 1. Halbband: Die Grundlagen — Der Aufbau. Duncker & Humblot, München 8°. 514 S. M 14.50.

Wert und Preis.

Schultze E., Internationale Pläne zur Beseitigung der Preisschwankungen der Textil-Rohstoffe. Der deutsche Ökonomist 45, 2141.

Geld und Währung.

Mahrholz B., Veränderungen im internationalen Währungsbild 1926 und europäische Währungssorgen. Bankwissenschaft 3, 20.
Prenzel R., Die englischen Großbankleiter über Wirtschaft und Währung. Der deutsche Ökonomist 45, 2142.

Kredit.

Mannheimer W., Das Problem der Kreditgewährung. Das Geschäft 4, 1.
Riedel K., Eine originelle Methode der Kreditgewährung. Das Geschäft 4, 1.

Kapital und Arbeit.

**Bonnet C. E.*, Unternehmertum und soziale Frage in den Vereinigten Staaten. Eine Studie über amerikanische Arbeitgeberorganisationen. Übertragung und Bearbeitung von H. Lechtape. J. C. B. Mohr Tübingen. 8°. 174 S. M 7.20.

Industrie und Gewerbe.

**Lindemayer K.*, Die Fieberthermometerindustrie auf dem Thüringer Walde. Eine Untersuchung ihrer wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse. Gustav Fischer, Jena. 8°. 110 S. M 5.—.
**Schlenker M.*, Die Eisenindustrie in der Welt unter besonderer Berücksichtigung des internationalen Eisenpaktes. Gustav Fischer, Jena. 8°. 34. S.
Greiling W., Um die Einheit der deutschen Elektrizitätswirtschaft. Wirtschaftsdienst 12, 3.
Plum G., Die deutsche Zuckerindustrie 1925/26. Wirtschaftsdienst 12, 3.

Handel und Handelspolitik.

**Bickel W.*, Die ökonomische Begründung der Freihandelspolitik. Eine dogmenhistorische Untersuchung. Girsberger & Co., Zürich. 8°. 200
**Rabinowitsch J. M.*, Rechtsfragen des deutsch-russischen Handels (Kommentar zu den Art. 7—10 des Wirtschaftsabkommens vom 12. Oktober 1925). R. L. Prager, Berlin. 8°. 17 S. M 1.—.
**Schlesinger R.*, Die Zollpolitik der Vereinigten Staaten von der Beendigung des Weltkrieges bis zum Forney-Mc Cumber-Tarif. G. Fischer, Jena. 8°. 106 M 4.50.
**Weisflog R.*, Handelspolitik. C. Dünnhaupt, Dessau 8°. 130 S. M 2.50.
Bloch, K., Wider die Erhöhung des Zuckerzolls. Wirtschaftsdienst 12, 3.
Boade F., Getreidezölle oder Getreidemonopol? Magazin der Wirtschaft 3, 5.
Fischer F., Amerikanischer Sonderzoll auf deutsch Roheisen. Magazin der Wirtschaft 3, 6.
Lansburgh A., Europäische Zollunion. Die Bank 1927,
Stolberg-Wernigerode, Graf zu, Für die Erhöhung d Zuckerzolls. Wirtschaftsdienst 12, 3.
Tauschinski St., Aufgaben und Leistungen der Internationalen Handelskammer. Wirtschaftliche Nachrichten 4 (10), 3.
Wassermann R., Übersicht über die handelspolitischen Vereinbarungen des Deutschen Reichs mit dem Auslande. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 1.
Deutschlands Außenhandel im Jahre 1926. Magazin der Wirtschaft 3, 4.

Bank- und Börsenwesen.

Deumer R., Die Verstaatlichung des Kredits — Gekrönte Preisschrift der Travers — Borgstroem-Stiftung in Bern. Duncker & Humblot, München. 8°. 371 S. M 14.50.

Drechsle H., Das schweizerische Bankgeschäft in statistischer und graphischer Darstellung. Helbing & Lichtenhahn, Basel. 4°. 106 S. und 9 Tafeln. M 8.20.

'ind A., Das Bankwesen Österreichs. Bankwissenschaft 3, 20.

Iantos E., Die Stabilisierung des Goldwertes im Wege der Kooperation der Notenbanken. Bank-Archiv 26, 9.

öhler F., Der Börsenirrtum als wirtschaftlicher Faktor. Die Bank 1927, 2.

otz W., Ein radikales Kreditverstaatlichungsprojekt. Bank-Archiv 26, 9.

Iellerowicz K., Landschaften und Landschaftsbetrieb. Bankwissenschaft 3, 21.

ogel E. H., Die Sparkassen und das Mobilbankgeschäft. Sparkasse 47, 2.

'ilbrandt R., Die volkswirtschaftliche und soziale Bedeutung einer Siedlersparkasse. Sparkasse 47, 1.

*as Bank- und Börsenwesen in der Berufs- und Betriebszählung 1925. Zahlungsverkehr und Bankbetrieb 9, 1.

Verkehrswesen.

ecker, Ostpreußens Stellung zum Staffeltarif. Wirtschaftsdienst 12, 2.

hilder S., Zum Wettbewerb zwischen Eisenbahn und Kraftwagen. Wirtsch. Nachrichten 4 (10), 4.

Soziologie, Sozialismus und Sozialpolitik.

nodt J., Die Versicherung gegen Erwerbslosigkeit. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft 3, 12.

Ielchior L. R., Arbeitslosenversicherung. Magazin der Wirtschaft 3, 5.

Sonstiges.

Iermberg P., Volkswirtschaftliche Bilanzen. Akadem. Verl.-Ges., Leipzig. 8°. 72 S. M 6.60.

)bst E., England, Europa und die Welt. Eine geopolitische weltwirtschaftliche Studie. K. Vorwinckel, Berlin. 8°. 350 S. 17 weltwirtschaftliche Tabellen. M 36.—.

'mmer E., Rationalisierung und Arbeitnehmerschaft. Wirtschaftsdienst 12, 2.

'ubuscher Ch., Englischer Protektionismus und britischer Imperialismus. Magazin der Wirtschaft 3, 5.

ünzler F., Die internationale Arbeitsorganisation. Der Deutsche Ökonomist 45, 2142.

onopole oder Wirtschaftsfreiheit. Der Deutsche Ökonomist 45, 2138.

III. Rechtslehre.

Bürgerliches Recht.

'ülster H., Das bürgerliche Recht in Frage und Antwort. E. Roth, Gießen. — 1. Bd. Allg. Teil. 3. Aufl. 8°. 125 S. M 2.40. — 2. Bd. Recht der Schuldverhältnisse. 2. Aufl. 8°. 194 S. M 3.90.

ang E., Teilweise Nichtigkeit der Rechtsgeschäfte § 139 BGB. Emil Ebering, Berlin. 8°. 185 S. M 8.—.

lfeld Ph., Sittenwidrige Verlagsverträge. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 1.

ase A., Wer ist persönlicher Schuldner im Hypothekenrecht? Sparkasse 47, 3.

ertmann P., Beiträge zur Lehre von der Erfüllungspflicht des Verkäufers. Leipz. Zeitschr. f. deutsch. Recht 21, 1.

Handelsrecht.

'einmann A., Kernfragen des Handelsrechts aus der neuesten Rechtsprechung des Reichsgerichts für die Praxis des Kaufmanns. A. Magon, Viersen (Rhld.). 8°. 70 S. M 3.—.

Becker K., Erhöhung und Zusammenlegung von G.m.b.H.-Geschäftsanteilen, insbesondere nach der G.m.b.H.-Novelle vom 28. Juni 1926. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 1.

Breslauer G., Die Ordnungsstrafen in der Kartellverordnung. Kartellrundschau 25, 1/2.

Brodmann E., Aktienbezugsrecht und Gratisaktie. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 1.

Dessauer, Nichtindossable Lagerscheine. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 1.

Lehnich O., Der Rechtsschutz gegen Maßnahmen des Kartellzwanges durch die Gesetzgebung und Rechtsprechung in Deutschland, England und Amerika. Kartellrundschau 25, 1/2.

Nassen P., Vorratsaktien. Wirtschaftsdienst 12, 5. 6.

Netter O., Konzern-Recht. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 1.

Schmitt, Fusion ohne Kapitalerhöhung. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 1.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

**Goerrig F.,* Das Arbeitsrecht in der Praxis. IV. Bd., 1. Halbjahr 1926. R. Oldenbourg, München. 8°. 256 S. M 7.—.

Konkursrecht.

**Geilenfeld A.,* Praktischer allgemeinverständlicher Wegweiser durch das Konkursverfahren und die Geschäftsaufsicht. Hanseatische Verlagsanstalt, Hamburg. 8°. 80 S. M 1.—.

Versicherungsrecht.

Lippmann K., Die deutsche und englische soziale Krankenversicherung. Eine rechtsvergleichende Übersicht. Zeitschr. f. d. gesamte Versicherungs-Wissenschaft 27, 1.

Steuerrecht.

**Barta-Koeller,* Grundzüge des österreichischen Personalsteuergesetzes. Hölder-Pichler-Tempsky, Wien. 8°. 59 S. M 1.40.

**Delbrück H.,* Zahlenanhang, Ergänzungen und Stichwortverzeichnis zum Rechtstaschenbuch für Steuerpflichtige (Stand vom 15. Januar 1927). Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart. Kl.-8°. 260 S. M 7.80.

Zivilprozeßrecht.

**Schmidt H.,* Bindung des Zivilrichters an Vorentscheidungen anderer Gerichte und Behörden. E. Ebering, Berlin. 8°. 107 S.

Sonstiges.

**Hillig K.,* Wann, Wo, Wie soll ich prozessieren? Die Beitreibung von Forderungen mit sämtlichen Formularen. Sintermann & Dr. Cullmann, Freiburg i. Br. 8°. 25 S.

*Verhandlungen des 5. Preuß. Richtertages zu Kassel 1926. Herausgegeben vom Vorstande des Preuß. Richtervereines. O. Liebmann, Berlin. 8°. 161 S. M 2.—.

Anschütz G., Die Gültigkeit und richterliche Überprüfbarkeit von Zwangsbeischlüssen auf Grund des Kohlenwirtschaftsgesetzes vom 23. März 1919. Kartell-Rundschau 24, 12.

Geiler K., Zur Frage der Rechtsgültigkeit des Zwangsbeischlusses an die Kohlensyndikate. Kartell-Rundschau 24, 12.

Potthoff H., Individualismus und Kollektivismus im Kartellrechte und Arbeitsrechte. Kartell-Rundschau 24, 12.

IV. Finanzwissenschaft.

Allgemeines.

**Gerloff W.* und *Meisel F.,* Handbuch der Finanzwissenschaft. J. C. B. Mohr, Tübingen. 16. Lieferung. 8°. M 2.—.

Krämer C., Der Reichshaushaltsplan 1927. Wirtschaftsdienst 12, 4.

Mohr P., Türkische Finanzwirtschaft. Der deutsche Ökonomist 44, 2136.

Steuern.

**Helpenstein F.,* Stellung und Wesen der Gewerbesteuer im deutschen Steuersystem. G. A Gloeckner, Leipzig. 8°. 59 S. M 2.80.

**Schmidt D.,* Nichtfiskalische Zwecke der Besteuerung. Ein Beitrag zur Steuertheorie und Steuerpolitik. J. C. B. Mohr, Tübingen. 8°. 103 S. M 5.60.

V. Versicherungswesen.

*Festgabe für Otto Prange. Beiträge zur Theorie und Praxis des Versicherungswesens. R. D. V., Berlin. 8°. 324 S.

Adams, Private und öffentlich-rechtliche Versicherung. Bankarchiv 26, 8.

Blanck W., Das rechtliche und wirtschaftliche Problem der Neuversicherung. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft 27, 1.

Böhmer P. E., Die Lobattoschen Koeffizienten. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft 27, 1.

Castelleni M., Die Zufallsvariablen und die Grundlagen der Versicherungsmathematik. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft 27, 1.

Golmick M., Zur Frage des Wiederaufbauzwanges in der Gebäudeversicherung. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft 27, 1.

Hilgard, Private und öffentlich-rechtliche Versicherung. Bankarchiv 26, 6.

Hochmann W., Russische Sterbetafeln. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft 27, 1.

Moldenhauer, Die wirtschaftliche Bedeutung der Werkerneuerungsversicherung. Die Versicherungspraxis 24, 12.

Mühlenfeld J., Kreditversicherung. Zeitschr. f. H. u. H. 20, 1.

VI. Genossenschaften.

**Hilmer F.,* Genossenschaftliche Grundgedanken. Sonderdruck „Deutsche Landzeitung", Brünn. 8°. 15 S.

**Schloesser R.,* Die Konsumgenossenschaft im Urteil führender Zeitgenossen. 2. Aufl. „Gepag", Köln. 8°. 48 S.

*Mitteilungen über den 63. Genossenschaftstag des Deutschen Genossenschaftsverbandes zu Königsberg i. Pr. vom 16.—19. August 1926. Deutscher Genossenschafts-Verlag, Berlin. 8°. 235 S. M 1.50.

Citron, Die Stellung von Vorstand und Aufsichtsrat in der Vertreterversammlung der Genossenschaft. Blätter f. Genossenschaftswesen 74, 5.

Hickmann J., Die Konsumgenossenschaft als Wirtschaftsform. Wirtschaftsdienst 12, 6.

Pick, Zur Stellung von Vorstand und Aufsichtsrat in der Vertreterversammlung der Genossenschaft. Blätter f. Genossenschaftswesen 74, 5.

VII. Kaufmännisches Unterrichtswesen.

Allgemeines.

Feld F., Die preußische Handelsschule in Aufbauform. Deutsche Handelsschul-Warte 7, 3.

Schäfer P., Fähigkeitsprüfung bei der Aufnahme in die höhere Handelsschule. Deutsche Handelsschul-Warte 7, 3.

Rechnen.

**Berliner M.* und *Dahl F.,* Rechenbuch für Handelsschulen und kaufmännische Berufsschulen. 12. umgearb. Aufl. Hahnsche Buchhandl., Hannover. 8°. 148 S. M 4.50.

**Oehr-Wagenführ,* Rechenbuch für Handelsschulen und kaufmännische Berufsschulen, Tl. 2. Sieben-Stäbe Verlag, Berlin. 8°. 92 S. M 1.50.

**Richter R.,* Rechenbuch für kaufm. Privatschulen J. Beltz, Langensalza. 8°. 64 S. M —.60.

**Stürmer G.,* Kaufmännisches Rechnen auf algebraische Grundlage. Lehr- und Übungsbuch. Fr. Kornsch Buchhandlung, Nürnberg.
2. Tl. 8°. 211 S. M 4.80.
3. Tl. 8°. 132 S. M 3.20.

Buchführung.

**Birklein-Peter,* 60 Aufgaben für den Unterricht in ei facher und doppelter Buchführung. Fr. Kornsch Buchhandlung, Nürnberg. 8°. 54 S. M 1.20.

Handels- und Rechtslehre. Betriebslehre.

**Berli H.,* Grundzüge der kaufmännischen Betriebslehr Ein Begleitheft zur Handelskorrespondenz. Schulthe & Co., Zürich. 8°. 95 S. M 2.20.

Sprachen.

**Brunner K.,* English Commercial Correspondenc A Handbook for Students. Franz Deuticke, Leipzi 8°. 202 S. M 6.—.

**Glauser Ch.,* La France politique et industrieuse. Mo ceaux choisis. Neusprachl. Reformbibliothek Bd. 4 C. Meyer, Hannover. 8°. 103 und 64 S. M 1.70.

**Price H. T.,* Volkswirtschaftliches Wörterbuch. 1. T Englisch-Deutsch. J. Springer, Berlin. Kl.-8 220 S. M 9.60.

*Technisches Wörterbuch
1. Bd.: Ungarisch-Deutsch. 328 S.
2. Bd.: Deutsch-Ungarisch. 350 S.
Manó Dick, Budapest.

Rübens G., Die Auswahl der fremdsprachlichen Lektü an kaufmännischen Schulen. Deutsche Handelsschu Warte 7, 1.

Bürgerkunde.

Eichler, Wissensbetrieb oder Willenserziehung in d Bürgerkunde? Deutsche Handelsschul-Warte 7,

Technischce Fächer.

Penk T., Büromaschinen-Unterricht. Das Geschäft 4,

Sonstiges.

**Baur L.* und *Decker F.,* Schaffenslust und Leben freude. Ein Lesebuch für den jungen Kaufman Herder & Co., Freiburg i. B. 8°. 462 S. M 4.5

**Liebel-Rossi,* Deutsches Lesebuch für zweiklassi Handelsschulen. 2. Aufl. Hölder-Pichler-Tempsk Wien. 8°. 310 S. M 4.50.

**Reishofer, Liebel, Halmschlager,* Schaffen und Erlebe Ein deutsches Lesebuch für kaufm. Schulen. Hölde Pichler-Tempsky, Wien. 8°. 289 S. M 4.25.

VIII. Biographie.

Mellerowicz K., Dr. Hjalmar Schacht. Bankwisse schaft 3, 21.

Mitteilung des Verlags.

Diesem Heft liegt ein Prospekt des Verlags C. Poeschel, Stuttgart, über „Hummel, Das Renta litäts- und Wirtschaftsproblem" bei, den wir der A merksamkeit unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGE ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 14

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREI UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSUL AKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH U UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCH BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 3 MÄRZ 1927

Methoden der Kundenwerbung im amerikanischen Bankwesen.

Von Rudolf Hellwig, Breslau.

(Schluß.)

Das Reklameinserat der Banken selbst findet sich in der verschiedensten Ausprägung, als Schriftannonce wie als Bildannonce, und mit sehr verschiedenem Reklameinhalt, je nach dem Personenkreis, auf den man wirken will. Sehr häufig ist die sehr einfache Form, daß man ein „financial statement", eine Bilanz der Bank, in periodischer Wiederkehr in den Tageszeitungen als großes Inserat erscheinen läßt, manchmal ohne jeden begleitenden Reklametext, lediglich mit Hinweis auf die Geschäftsstellen und Geschäftszeiten der Bank. Dieses Inserat ist auf den kundigen Geschäftsmann zugeschnitten, der aus der Bilanz die Zuverlässigkeit und Kreditfähigkeit der Bank ersehen soll. Sie ist außerdem die konservativste, vornehmste Form der Reklameannonce, indem es hier vermieden wird, das Unternehmen und seine Dienste mit Worten anzupreisen. Die Bank will einfach mit den Tatsachen ihres finanziellen Standards wirken. Oft tritt zu der Bilanz die Angabe der Direktoriumsmitglieder. Dieser „Board of Directors" einer amerikanischen Aktienbank, bekanntlich ein Mittelding zwischen Aufsichtsrat und Vorstand einer deutschen A.G., ist das zweite Firmenschild, ist die Visitenkarte der Bank [7]). In Amerika ist das Ansehen einer Bank weitgehend durch die Mitglieder des Direktoriums bestimmt. Je klingendere Namen das Direktorium enthält, desto größere Achtung hat man vor der Gesellschaft. Infolgedessen bemühen sich die Banken natürlich, durch die Wahl bedeutender und bekannter Männer des Wirtschaftslebens eine möglichst ansehnliche Visitenkarte zu bekommen. Hat man aber eine solche, dann wird sie auch nach Kräften als Reklamemittel ausgenutzt, und das Publikum bekommt immer wieder zu lesen und zu hören, welche bedeutenden und zuverlässigen Männer die Bank leiten. Deshalb kehren auch in den Tageszeitungen häufige Annoncen wieder, die auf das Direktorium der Bank hinweisen. So las man z. B. in der New Yorker Zeitung „The World" vom 16. Dezember 1926 eine Riesenannonce der American Exchange Irving Trust Company, New York, folgenden Inhalts:

> 25 verschiedene Wirtschaftszweige sind jetzt im Direktorium der ..... Company vertreten. Die Qualität des Bank-„Service" ist am höchsten in einem Institut, das für die Leitung der Geschäfte den Rat erfolgreicher Wirtschaftsmänner am vollständigsten ausnützt. Durch solche Männer erreicht die Bank eine intimere Kenntnis der Wirtschaftsbedürfnisse und deshalb verständigeren „Service" für ihre Kunden. Die Mitglieder des Direktoriums, die in der nebenstehenden Liste aufgezählt werden, verkörpern daher ein Prinzip von fundamentaler Bedeutung für unsere Kunden.

Links neben diesem Text stehen die Namen der 40 Direktoriumsmitglieder und darunter der Name und die Niederlassungen der inserierenden Bank.

Dieses Inserat ist für die Benutzung des Direktoriums als Reklamemittel sehr bezeichnend und ferner auch typisch für das amerikanische Reklameschlagwort „Service". Dieser Begriff — wörtlich übersetzt „Dienst" — bedeutet Dienstleistung in umfassendem Sinne und soll sagen, daß das oberste Ziel der Gesellschaft die Befriedigung der Bedürfnisse der Kundschaft ist. Der Dienstgedanke spielt in der kapitalistischen Wirtschaftsethik Amerikas ja eine große Rolle; wir haben ihn besonders durch Henry Fords Evangelium von der Dienstleistung der Wirtschaft kennengelernt. Es ist aber durchaus bezeichnend für den amerikanischen Geist, daß dieser ursprünglich aus dem Bezirk des Sittlichen herrührende Gedanke sofort kapitalistisch als Propagandamittel ausgenutzt wird. Und so sehen wir diesen Begriff des „Service", der Dienstleistung für die Bevölkerung, in unzähligen Annoncen und sonstigen Reklameschriften wiederkehren.

[7]) Eine solche Annonce ist wiedergegeben in Georg Obst, Geld-, Bank- und Börsenwesen. 23. Aufl. Stuttgart 1926. S. 108.

Zahlreich sind die Annoncen, in denen das Versprechen eines unmittelbaren Vermögensvorteils als Propagandamittel benutzt wird. So in den vor allem in der Zeit des Quartals- oder Jahresschlusses häufigen Annoncen von Sparbanken, die auf die Höhe ihres Depositenzinssatzes und ihre besonders günstigen Geschäftsbedingungen hinweisen. Beliebt als Zugmittel ist auch die Einräumung voller Verzinsung einer Einlage vom Quartalsbeginn ab, wenn sie auch erst später eingezahlt wurde. So kündigten dieses Jahr zahlreiche Sparbanken an, daß sie bis zum 13. Januar eingezahlte Depositen vom 1. Januar ab verzinsen.

Auch die Effektenhändler und Effektenbanken benutzen zumeist die Einräumung von Vermögensvorteilen, sei es als niedrig bezeichnete Kurse der angebotenen Wertpapiere, sei es die Berechnung besonders niedriger Provisionen als Reklamemittel. Die Annoncen dieser Wertpapierhändler machen überhaupt einen erheblichen Anteil der Bankannoncen in den Tageszeitungen aus. Die dort angebotenen Wertpapiere sind aber durchaus nicht alles minderwertige oder Schwindelpapiere, wie das bei den in Deutschland annoncierten Effekten oft befürchtet werden muß, sondern es befinden sich darunter zahlreiche Angebote von sehr soliden Firmen. Die großzügigste Effektenreklame geschieht in Deutschland durch die Veröffentlichung des Prospektes seitens der Konsortialbanken. Dieser Weg wird in den Vereinigten Staaten auch in weitem Maße beschritten, nur tritt an die Stelle des von der Zulassungsstelle genehmigten Prospektes, den man in dieser Form drüben nicht kennt, ein von den Banken mit der Effekten ausgebenden Gesellschaft vereinbarter, als Brief des Präsidenten der Gesellschaft veröffentlichter Bericht über die wirtschaftliche Lage der Unternehmung. Daran schließt sich die Zeichnungsaufforderung unter Angabe des Kurses und der Verzinsung (es handelt sich zumeist um Obligationen) der Effekten seitens des Emissionskonsortiums. Doch findet sich dieses Inserat mehr in den Finanzzeitschriften als in den Tageszeitungen, weil es mehr an die Banken und Effektenhändler gerichtet ist als unmittelbar an das Publikum.

Alle diese besprochenen Annoncentypen sind noch relativ sachlich gehalten. Zahllos ist aber die Menge der Inserate, die über den „Service" der Bank in mehr oder weniger eindringlichen Worten reden. Ein Beispiel dieser Art, das aus derselben Zeitung entnommen ist, sei hier erwähnt. Unter der Überschrift: How to use this bank? (Wie benutzt man unsere Bank?) veröffentlicht die Bovery Savings Bank in New York folgende Annonce (frei übersetzt):

> Nach unserer Auffassung ist eine Sparbank keine Stelle, zu der man hin und wieder kommt, um Geld zu deponieren oder abzuheben, sondern eine Stelle, zu der Sie kommen und alle Ihre finanziellen Fragen und Pläne für eine systematischere Verwaltung Ihrer Einkünfte erzählen; eine Stelle, wo Sie unparteiische Auskunft erhalten, die Sie nichts kostet, Auskunft über Vermögensanlage, Lebensversicherung, Häuserkauf, Haushaltsrechnung und besondere Sparpläne. Keine finanzielle Frage ist zu gering für unsere aufmerksame Behandlung. Wenn wir die Antwort selbst nicht wissen, werden wir sie für Sie besorgen. Ob Sie Depositengläubiger sind oder nicht, macht für uns keinen Unterschied.
>
> Unterschrift der Bank.

Dieser in der Annonce räumlich geschickt angeordnete Text ist auf den kleinen Mann, den Sparkonteninhaber zugeschnitten und wird auf ihn seine Wirkung nicht verfehlen.

Sehr wirksam ist folgende Anzeige der New Yorker Morris Plan Banken (einer Art Konsumfinanzierungsbanken). Hier begegnet uns die bildliche Darstellung in der Annonce. Ein Weihnachtsmann zeigt auf einem Kalender den 25. Dezember, und darunter steht in großen Buchstaben:

> Wenn Sie noch Geld brauchen für die Festtage, beantragen Sie jetzt ein Darlehen. Wir bieten Ihnen schnellen und höflichen „Service".
>
> (Name) .....

Aber nicht nur kleinere Banken, wie die beiden letzten, sondern auch große Institute benutzen diesen Weg, um sich vor allem Sparkunden oder Treuhandkunden heranzuziehen. So findet man in „The World" vom 31. Dezember 1926 folgende in ihrer Art vortreffliche Annonce:

> Man sieht auf einer ziemlich großen bildlichen Darstellung den Herrn des Hauses mit der Zeitung nachdenklich im Sessel sitzen und vor ihm auf der Erde sein kleines Söhnchen eifrig in einem Bilderbuch studieren. Darunter liest man folgende in die Sprache der amerikanischen Gesetzgebung gekleideten Worte:
>
> „Es sei beschlossen, daß ich das neue Jahr beginnen werde, indem ich mehr als bisher spare und für ihn (das Söhnchen) einen mündelsicheren Fonds bei einer guten Bank einrichte."

Ohne alle erläuternden oder empfehlenden Worte folgt dann der Name: Chemical National Bank of New York. —

Diese wenigen Beispiele zeigen die kluge Ausnutzung der menschlichen Wünsche und Bedürfnisse für die Bankreklame, wie sie in Amerika durchaus häufig ist und ihre Wirkung für die inserierende Bank zeitigt. Häufig findet man aber in amerikanischen Annoncen auch eine ganz verschmitzte Ausnutzung gewisser geschäftlicher Vorfälle zu scheinbar ganz uneigennützigen, salbungsvollen oder wenigstens nicht propagandistischen Erörterungen, bei denen zwar jeder den Pferdefuß der Reklame sofort herausmerkt, aber die Reklame mit einem belustigten Gefühl auf sich wirken läßt, weil die Sache so gut gemacht ist. So etwa, wenn die Manufacturers Trust Company in einer Riesenannonce mitteilt, daß sie unter ihren Angestellten einen Wettbewerb um die Gewinnung neuer Depositenkunden veranstaltet habe, der ihr in weniger als 9 Wochen mehr als 15 000 neue Kunden mit mehr als 12 Millionen Dollar neuen Depositen gebracht habe. Dann wird ausgerechnet, welche Leistung das für den einzelnen Angestellten ausmacht, und den Angestellten eine gute Belohnung versprochen. Darauf aber heißt es weiter:

Diesen 15 000 neuen Kunden unseren herzlichen Willkommensgruß. Wir werden alles tun, was in unseren Kräften steht, um ihre neue Bankverbindung für sie angenehm und nützlich zu machen. Unseren alten Kunden aber gebührt unser tiefer Dank. Denn sie haben durch ihre große Zahl den anderen New Yorkern gezeigt, daß außerordentlich wichtige Gründe für die Bankverbindung mit der Manufacturers Trust Company sprechen müssen.

Die Reihe dieser Beispiele ließe sich beliebig verlängern, es sollen jedoch noch einige andere Methoden besprochen werden. Man verwendet z. B. Preisausschreiben für Reklamezwecke. So schrieb die Emigrant Industrial Savings Bank in New York soeben eine Reihe von Geldpreisen in Höhe von 5—100 Dollar (insgesamt 1000 Dollar) aus für die besten Aufsätze über das Thema: „Wie kann unsere Familie im Jahre 1927 Geld verdienen?" Offen war der Wettbewerb nur für Schulkinder. Wer den Aufsatz machen wollte, erhielt von der Bank die erforderlichen (!) Aufklärungsschriften kostenlos zur Verfügung gestellt. Das Preisrichterkollegium setzt sich zusammen aus drei bekannten Persönlichkeiten der Presse und der Erziehungsbehörden. Man staunt zunächst, daß die Schulbehörden sich dazu hergeben, aber freilich die Bank wollte ja nur in ganz uneigennütziger Weise helfen „bei der großen staatsbürgerlichen Aufgabe, die Jugend von New York zur Gewandtheit und Klugheit in Geldangelegenheiten zu erziehen".

Dieselbe Bank schenkte, um ein anderes Mittel zu zeigen, ihren Kunden zum Neujahrsfeste eine Grammophonplatte mit der Neujahrsansprache des Bankpräsidenten an die Kundschaft. Daß derartige Veranstaltungen und Geschenke auch durch große wirksame Annoncen in den Tageszeitungen angekündigt werden, ist selbstverständlich.

Die individuelle Kundenwerbung ist eine Bearbeitung der einzelnen Personen mit besonderen auf sie abgestimmten Methoden. Auch hier werden verschiedene Wege eingeschlagen. Individuelle Kundenwerbung geschieht einmal persönlich, durch die Mitglieder des Direktoriums und durch die Beamten und Angestellten. Gerade die Direktoriumsmitglieder erweisen sich ihrer Bank dadurch nützlich, daß sie ihr neue Kunden, und in der Regel größere Kunden, zuführen, und zwar sowohl Kontokorrentkunden als auch größere Geschäfte für die Treuhandabteilung oder die Finanzierungsabteilungen; werden doch die Mehrzahl der großen Finanztransaktionen auf Grund persönlicher Beziehungen übernommen. In derselben Richtung sind die leitenden Angestellten tätig. Daß auch die niederen Angestellten zur Werbung von Depositenkunden, Treuhandkunden usw. benutzt werden, geht schon aus dem obenerwähnten Beispiel der Manufacturers Trust Company hervor. Durch die Ausschreibung von Wettbewerben mit zum Teil recht hohen Belohnungen wird der Eifer der Angestellten in dieser Richtung stark angefeuert und aus dem Dienst eine Art Sport gemacht, für den die amerikanischen Angestellten ja stark empfänglich sind. In kleineren Orten aber besuchen auch heute noch die Bankleiter die Geschäftsleute des Ortes persönlich, um sie zur Aufnahme der Geschäftsverbindung mit ihrer Bank zu bewegen.

Abb. 2. Income Tax Department der Guaranty Trust Company in New York

Das Treuhandgeschäft, d. h. die Erbschafts- und

Vermögensverwaltung, um dessen Aufbau sich die amerikanischen Banken besonders bemühen, um nicht hinter den Trust Companies zurückzubleiben, ist in den meisten Fällen ohne persönliche Bearbeitung gar nicht zu entwickeln. Auf diesem Gebiet ist in New York ein interessantes Institut vorhanden, die Lawyers Trust Company. Sie ist entstanden als Abwehrmaßnahme der Rechtsanwälte gegen die Konkurrenz der Trust Companies im Treuhandgeschäft. Ihr Kapital befand sich nämlich überwiegend in den Händen von Rechtsanwälten. Heute arbeitet diese Gesellschaft so, daß die an dem Institut beteiligten Rechtsanwälte diesem ihre Treuhandgeschäfte zuführen. Aber auch die anderen Trust Companies stehen heute zumeist mit einem Netz von Rechtsanwälten und Notaren in Verbindung, die ihnen gegen Einräumung einer Vergütung und der Stellung als Mitverwalter solche Vermögensverwaltungsobjekte in großer Zahl zubringen.

Persönliche Bearbeitung führt dazu, daß Personen, welche die Dienste der Bank in einem Geschäftszweig in Anspruch nehmen, auch als Kunden für die anderen Abteilungen gewonnen werden. Der ganze Betrieb der Bank wird immer mehr darauf zugeschnitten, daß der Kunde nicht nur seine reinen Geld- und Effektengeschäfte durch die Bank erledigen, sondern sich auch in allen anderen Vermögenssachen der Bank bedienen kann. Es wurde früher schon die Informationsabteilung genannt, die dem Kunden unentgeltlich Auskunft erteilt über wirtschaftliche Verhältnisse, auch des Auslandes. Weiter wäre hier die Steuerberatung zu erwähnen, die besonders seit der Einführung der Bundeseinkommensteuer und im Zusammenhang mit den umfangreichen Steuerfreiheiten für Einkünfte aus bestimmten Wertpapieren in immer ausgedehnterem Maße von den Banken betrieben wird, da die Privatleute sich in diesen Dingen schlecht zurecht finden, durch derartige Dienstleistungen aber enger an die Bank gefesselt werden. Abb. 2 zeigt das Income Tax Department der Guaranty Trust Company in New York. Auch die Einrichtung eines besonderen „Women's Department", einer Damenabteilung, in der die weiblichen Kunden der Gesellschaft ihre sämtlichen Geschäfte erledigen können und die gewöhnlich unter der Leitung einer gewandten Dame steht, ist eine beliebte und erfolgreiche Methode der Kundenwerbung.

Die briefliche Bearbeitung von Personen, die besonders begehrenswert erscheinen, wird von manchen Banken ebenfalls gepflegt; doch fällt dies mehr in das Gebiet der Werbung durch Rundschreiben usw.

Erwähnt sei noch, daß die persönliche Werbung durch Besuch der Kunden eine besondere Rolle spielt bei der Unterbringung von Effekten. Während früher die Effektenreisenden eine sehr anrüchige Kategorie von Geschäftsleuten waren — sie brachten hauptsächlich Schwindelpapiere bei der Landbevölkerung unter —, bedienen sich heute auch solide Firmen dieses Weges, um Effekten, an denen sie interessiert sind, beim anlagesuchenden Publikum zu placieren. Vor allem die Landbevölkerung wird auf diesem Wege bearbeitet.

Wie schon erwähnt, spielt im amerikanischen Bankwesen die Werbung von Bankierkundschaft seitens der größeren Banken eine wichtige Rolle. Da die amerikanischen Banken durch das Verbot der Errichtung von Zweigniederlassungen in der Expansion stark gehemmt sind, suchen sie ihre Einflußsphäre durch die Gewinnung von Bankierkunden in den Provinzstädten auszudehnen. Erhebliche Depositen, die sie im Geldmarkt verwerten können, fließen ihnen von den kleinen Banken zu, die auch ihre unentbehrlichen Helfer für den Scheckverkehr und die Effektenunterbringung sind. Andererseits sind die Provinzbanken natürlich genötigt, Korrespondenten an den wichtigsten Finanzzentren zu haben. Die Mittel, mit denen die City-Banken die Provinzbanken zu gewinnen suchen, sind Einräumung einer günstigen Verzinsung ihres täglichen Geldes, besonderer Vergünstigungen für die Scheckabrechnung, kostenlose Vertretung an der Börse und andere Dienstleistungen. Mit diesen Mitteln wird dann auch eine umfangreiche Annoncenreklame getrieben. Diese ist, wie schon erwähnt, hauptsächlich in den Bank- und Finanzzeitschriften zu finden, in erster Linie also im Commercial & Financial Chronicle, im Bankers Magazine und American Bankers Association Journal. Hier werden die Provinzbanken in eindringlicher Weise auf den „Service" aufmerksam gemacht, den ihnen die City-Banken für den Scheckverkehr, den Devisenhandel usw. zu leisten gewillt sind. Dabei werden auch vielfach bildliche Darstellungen benutzt; es wird namentlich häufig das Gebäude der City-Bank gezeigt, um den kleinen Provinzbankiers von der Größe der Bank zu überzeugen und ihm das Bild einzuprägen.

Im Commercial & Financial Chronicle darf keine bedeutende Bank mit ihrem Inserat fehlen, und viele haben das ganze Jahr über in jeder Nummer dieselbe Stelle belegt. Besonders zahlreich sind hier die Annoncen der „Investment Bankers", der Effektenbanken und Effektenhändler, da diese in besonderem Maße auf Aufträge seitens der Banken innerhalb des Landes angewiesen sind.

Diese ganze Reklametätigkeit kostet erhebliche Summen. Wie der Vizepräsident E. W. Stetson von der Guaranty Trust Company mitteilt [8]), wenden manche Banken mehr als 100 000 Dollar jährlich für Reklamezwecke auf. Die meisten Banken haben ein besonderes „Publicity oder Advertising Department" unter Leitung eines reklametechnisch geschulten „Advertising Manager". Von hier aus wird die ganze Reklame nach einem vorher sorgfältig aufgestellten Werbeplan ins Werk gesetzt. Die schon mehrfach erwähnte Guaranty

[8]) Vgl. Advertising-Good-Will as a Bankable Asset in: The Guaranty News vom August 1924.

Trust Company hat eine eigene Druckerei, in der mindestens ein Setzer dauernd ausschließlich mit dem Satz der in der Reklameabteilung entworfenen Reklamedrucksachen beschäftigt ist, und dauernd ist man auf der Suche nach neuen schlagkräftigen Ideen und Methoden. Zu diesem Zweck veranstaltet die Gesellschaft Wettbewerbe und Preisausschreiben für neue Reklameideen unter ihren Angestellten. Das Problem der Erfolgskontrolle der Reklame ist allerdings bisher noch sehr wenig gelöst. Eigentlich wird nur bei der Werbung durch Rundschreiben und sonstige Zusendungen mit der Post eine wirkliche Kontrolle vorgenommen, indem nämlich diejenigen, die ein Konto eröffnen, und diejenigen, die auf eine gewisse Anzahl von Zusendungen nicht reagieren, von der Empfängerliste gestrichen werden.

In den Vereinigten Staaten wird also Bankreklame in einem Umfange und mit Methoden getrieben, wie man sie in Deutschland bisher nicht kennt. Sie sind auf amerikanischem Boden und entsprechend der amerikanischen Eigenart gewachsen und deshalb nicht auf deutsche Verhältnisse einfach zu übernehmen. Auch kann man den betriebswirtschaftlichen Wert mancher dieser Werbungsmethoden für die Bank in Frage ziehen. Sicherlich aber ist diese Kundenwerbung der amerikanischen Banken sehr lehrreich.

Die Vertreter- und Zweigniederlassungsfrage in England, den Vereinigten Staaten, Rußland und Deutschland.

Von Heinz Schmalz, Königsberg i. Pr.

Mit der Wiederbelebung des deutschen Außenhandels bemühen sich deutsche Firmen in wachsender Zahl, im Ausland wieder Fuß zu fassen. Dazu bedürfen sie aber, besonders mit Rücksicht auf die Spezialisierung der in Frage kommenden Waren, in der Regel eigener Vertretungen.

Die geltenden Steuergesetze aller Länder umfassen nun nicht nur die Besteuerung des Einkommens, des Vermögens und der Vermögensveränderungen aus inländischen Quellen und bei inländischen Steuerpflichtigen, sondern auch Beträge gleicher Art, die einem Ausländer zufließen, oder die im Auslande erzielt werden oder anfallen. Besonders in den für Handelsvertretungen so wichtigen Ländern England, Rußland und Amerika liegen die Verhältnisse auf steuerrechtlichem Gebiete außerordentlich schwierig.

Bei der Besteuerung der deutschen Firmen im Auslande wurde bisher insbesondere in England sehr streng vorgegangen. Es muß aber anerkannt werden, daß nach englischem Recht heute Makler und Generalagenten (brokers and general commission agents) eine Ausnahmestellung genießen, aber keineswegs so weit — wie es nach englischen Stimmen den Schein hat —, als ob in England hinsichtlich der ausländischen Geschäftsvertretungen eine vollkommen unterschiedliche Behandlung gegenüber Deutschland herbeigeführt wäre. Der im deutschen Einkommensteuergesetz festgelegte Begriff des „ständigen Vertreters" (parmanent représentativ) deckt sich nicht völlig mit dem general commission agent, da die letztere Bezeichnung nicht ausdrücklich den Begriff der dauernden Tätigkeit des Vertreters für die Firma in sich schließt, noch viel weniger das Erfordernis, daß er im Auslande ansässig ist. Hier liegt aber gerade das Entscheidende bei der deutschen Steuerbestimmung, da eine einmalige oder nur kurze Zeit währende geschäftliche Betätigung die Steuerpflicht eines ausländischen Unternehmens nicht rechtfertigt, so daß gelegentliche Geschäfte des Auslands der Einkommensteuer nicht unterliegen. Diese Steuerpflicht kann daher niemals durch die Tätigkeit eines Maklers im Sinne des Handelsgesetzbuches begründet werden, da es zu dessen Wesen gehört, daß er die Vermittlung bestimmter Verträge gewerbsmäßig für einen andern übernimmt, ohne auf Grund eines Vertragsverhältnisses ständig damit betraut zu sein. Die Geschäfte durch Vermittlung eines Maklers (brokers) sind also in Deutschland steuerfrei. So wird der general commission agent einer ausländischen Firma in Deutschland nur dann eine Einkommensteuerpflicht des Unternehmens für die getätigten Geschäfte begründen, wenn er als selbständiger Vertreter auftritt; soweit er nur vorübergehend tätig wird, bleibt das Unternehmen auch nach deutschem Recht steuerfrei. Immerhin ist anzunehmen, daß eine dauernde Betätigung in den meisten Fällen Voraussetzung für den „general commission agent" sein wird und geht insoweit die Steuerfreiheit nach englischem Recht weiter.

So bleibt im Interesse einer gerechten Behandlung aller Firmen, die im Ausland Geschäfte machen, nur der Weg zu einem Kompromiß, das die verschiedenartigen Steuersysteme der Länder insoweit auf eine einheitliche Plattform bringt. Man setzt sich auch englischerseits lebhaft für das Zustandekommen eines internationalen Übereinkommens zur Vermeidung der Doppelbesteuerung oder schlechterer steuerlicher Behandlung ausländischer Firmen ein. Die in Deutschland bestehende weitere Steuerpflicht kann dabei ein günstiges Kompensationsobjekt wie den Anreiz und das Interesse am Abschluß eines Doppelbesteuerungsvertrages abgeben. Ein Anfang ist, soweit der Handelsvertreter in Frage kommt, bereits mit Schweden gemacht. Schon unter dem 31. Dezember 1925 ist folgende Gegenseitigkeitserklärung in Form eines Notenwechsels ausgetauscht worden: Wenn schwedische natürliche Personen oder schwedische Körperschaften (schwedische Firmen) Vertreter (Agenten) in Deutschland haben, die zwar ständig für die vertretene Firma tätig sind, aber lediglich Geschäfte vermitteln, ohne zum Abschluß von Geschäften für die Firma bevollmächtigt zu sein, so zieht das Deutsche

Reich zur Vermeidung der Doppelbesteuerung die schwedischen Firmen wegen der aus diesen Geschäften erzielten Einkünfte nicht zur Steuer heran und wird sie auch nicht heranziehen, vorausgesetzt, daß Schweden Gegenseitigkeit gewährt.

Weiter noch als England gehen die Vereinigten Staaten in der Besteuerung ausländischer Firmen. Nach dem Revenue Act 1926 sind in den Vereinigten Staaten nicht ansässige Ausländer (Section E. C. 217) und ausländische Korporationen (Section 253 B) mit Einkommen steuerbar, das aus Quellen innerhalb der Vereinigten Staaten fließt. Außer der Federal Income Tax von 13½ % sind aus dem Reingewinn der Tochtergesellschaft noch Einkommensteuern in den einzelnen Staaten zu entrichten, die teils prozentual festliegen — wie z. B. im Staate New York in Höhe von 4½ % —, teils erst eine Berechnung nach dem autorisierten Gesellschaftskapital erfahren, wie z. B. im Staate Delaware. So sehr sich mit Rücksicht auf die große räumliche Entfernung die Gründung einer eigenen, selbstverantwortlichen Tochtergesellschaft empfiehlt, so schwierig liegen hier aber gerade die gesellschaftlichen Gründungsfragen. Da gerade die Vereinigten Staaten ein einheitliches Gesellschaftsrecht nicht haben, so ist die Auswahl recht schwer, um so mehr als die nach dem Gesetze eines andern nordamerikanischen Staates inkorporierte Gesellschaft als eine fremde mit allen nachteiligen Rechtsfolgen gilt. Am einfachsten und nachgiebigsten scheinen noch die Gründungsverhältnisse im Staate New York zu liegen. Bei jeder Außenhandelsgründung in den Vereinigten Staaten empfiehlt sich daher dringend, zuvor erst die steuerlichen und gesellschaftsrechtlichen Vorbedingungen bei der vorhandenen Kompliziertheit zu klären. Auch mit den Vereinigten Staaten existieren — bis auf die Befreiung nordamerikanischer Schiffahrtsgesellschaften und Reeder von der Einkommen- und Körperschaftssteuer - Doppelbesteuerungsverträge noch nicht. (Schluß folgt.)

Bücherbesprechungen.

Ford-Literatur.

Der Name Ford wurde zu einem Programm. Henry Ford ist nicht nur der Autofabrikant, sondern der Führer und Organisator eines großen Wirtschaftsreiches, das folgende Gebiete umfaßt, die sämtlich aus der Produktion von Motoren erwachsen sind:

> Flugzeuge, Kohlengruben, Kokerei, Nebenproduktenindustrie, Bleibergwerke, Eisenbergwerke, Gießerei, Stahlmanufaktur, Werkzeugindustrie, Maschinenbau, Lastwagen- und Güterwagenbau, Glasfabrikation, Kunstleder, Kupferdraht, Fordit, Textilien, Akkumulatoren und Dynamomaschinen, Papier, Zement, Karosserien, Johannsensche Meßapparate, Elektrizitätswerke, Destilliertes Wasser, Mehl, Filme, Krankenhäuser, Landwirtschaft und Viehzucht, Radio, Druckerei, Photographie, Schmieden, Flachsanbau, Dampfturbinen, elektrische Lokomotiven, Flößerei, Sägemühlen, Sattlerei, Trockenöfen, Holzdestillation, Wasserkraftmaschinen, Kolonial- und Materialwarenhandel, Schuhläden, Kleiderläden, Schlächterläden, Eisenbahnen, Erziehungswesen, Überseetransport, Binnenseeschiffahrt, Traktoren und Automobile.

Sinn und Inhalt der Fordschen Lehre ist etwa: Stellt eine Ware so gut und so billig her, wie irgend möglich, zahlt dagegen so hohe Löhne, daß der Arbeiter das, was er erzeugt, auch selbst zu kaufen vermag; schaltet jede Verschwendung aus und spart vor allem das kostbarste Gut, die Zeit. Menschenkraft ist sehr wertvoll, daher laßt alle Arbeiten, die eine Maschine verrichten kann, von dieser, und nicht von Menschen, verrichten. Schließt immer neue künstliche Kraftquellen auf!

Von den in letzter Zeit erschienenen Schriften, die sich mit Henry Ford und seinem System befassen, liegen mir die folgenden drei vor:

Ford, Henry, *Das große Heute, Das größere Morgen.* Unter Mitwirkung von Samuel Crowther. Übersetzt von Curt und Marguerite Thesing. Leipzig 1926, Paul List Verlag. Gr.-8°. 355 S.

Das Buch ist die Fortsetzung von den Memoiren von „Mein Leben und Werk", die in 3 Jahren allein in Deutschland eine Auflage von mehreren hunderttausend Exemplaren erlebt haben. Auch das jetzt vorliegende Werk wird, mit Recht, großem Interesse begegnen. Henry Ford ist kein Erfinder, kein Neuerer auf industriellem Gebiet, wohl aber ein Organisator großen Formats. Lassen wir ihn selbst sprechen:

„Aus einer bloßen Handvoll in einer Werkstatt tätiger Männer sind wir zu einer bedeutenden Industrie gewachsen, die unmittelbar mehr als 200 000 Leute beschäftigt, von denen keiner weniger als 6 $ am Tage verdient. Unsere Verkäufer und Hilfsstellen beschäftigen weitere 200 000 Mann. Dabei erzeugen wir bei weitem noch nicht alles selbst, was wir gebrauchen. Roh gerechnet kaufen wir zweimal soviel, als wir produzieren, und ich darf ohne Übertreibung behaupten, daß 200 000 Mann in fremden Fabriken für unser Werk tätig sind. Das gibt im ganzen, mittelbar und unmittelbar, 600 000 Angestellte und Arbeiter."

Liegen auch in Deutschland die Verhältnisse wesentlich anders als in den Vereinigten Staaten von Amerika, so wird trotzdem der Deutsche aus den Methoden dieses Mannes, der in wenig Jahren mit einem Kapital von 28 000 $ ein derartiges Unternehmen geschaffen hat, mancherlei lernen.

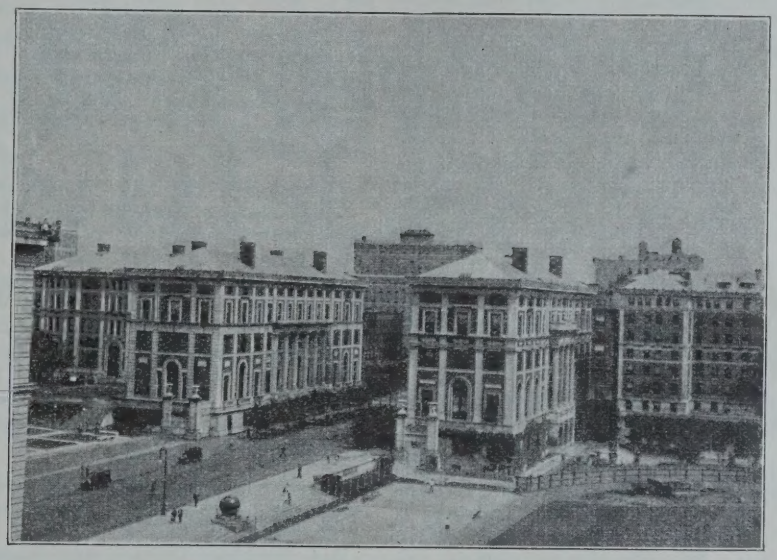
Interessant ist u. a. auch die Lohnpolitik von Henry Ford: „Bei uns gibt es keine feste Lohnskala außer daß geringere Löhne als 6 $ für den Tag nicht gezahlt werden, sobald ein Mann eingearbeitet ist. Wir haben dieses Minimum, weil wir uns vornahmen, es zu zahlen, um unser Geschäft durch Verringerung der Kosten zu erweitern .... Wir bezahlen je nach der Arbeitsleistung, und mehr als 60 % der Leute verdienen über das Minimum" (S. 199).

Auch bei den von ihm getätigten Einkäufen sucht Ford seinem Lohnmotiv Geltung zu verschaffen. Wir kaufen, sagt er, nach den Gestehungskosten nicht nach dem Marktpreis. Weiter lesen wir (S. 52): „Wir stellen nicht etwa an den Produzenten die Forderung, hohe Löhne zu zahlen, aber wir drücken seine Preise derart, daß er nur bei Verwendung tüchtiger Arbeiter einen Profit erzielen kann; und tüchtige Männer arbeiten natürlich nicht für geringe Entlohnung."

Der neue „Ford" gibt vom großen Heute: gut zusammengefaßtes Tatsachenmaterial und entwirft vom „größeren Morgen": ein Bild des Zukunftslandes von Menschen und Maschinen — einer fordisierten Welt.

Gottl-Ottlilienfeld, Friedrich: *Fordismus.* Über Industrie und technische Vernunft. Dritte, um den Abdruck verwandter Arbeiten erweiterte Auflage. Jena 1926, Verlag von Gustav Fischer. Gr.-8°. 169 S.

Inhalt: 1. Fordismus? Von Frederick Wieslow Taylor zu Henry Ford. — 2. Industrie im Geiste Henry Fords. — 3. „Fordismus" und „Fordisation". — 4. Arbeit als Tatbestand des Wirtschaftslebens. — 5. Technischer Fortschritt und Wirtschaftsleben. — 6. Industrie und Technische Vernunft.



Stadtviertel der Columbia-University in New York

Wirtschaftslebens zubewegt, so daß aus den Bedrängnissen unserer Zeit heraus vielleicht dorthin der ‚Weg ins Freie' führen könnte".

Ford und wir. Fünf Beiträge zur deutschen Umstellung. Herausgegeben vom Sozialen Museum in Frankfurt a. M. Berlin 1926, Industrieverlag Spaeth & Linde. 8°. 86 S.

Inhalt: 1. Fordsche Arbeitsmethoden in der Werkstatt (River-Rouge-Erfahrungen als Fordarbeiter Y 2922) cand. sc. pol. Hellmut Hultzsch, Kiel. — 2. Arbeitsführung und Arbeitspädagogik im rationalisierten Betrieb (mit Bildern aus einer deutschen Werkstatt). Oberingenieur H. Benkert, Sörnewitz i. Sa. — 3. Fließarbeit und Arbeitsverhältnis in Deutschland. Professor Dr.-Ing. E. Heidebroek, Technische Hochschule Darmstadt. — 4. Inwieweit läßt sich die Fordsche „Geschäftstheorie" verdeutschen? (Beitrag zum marktpolitischen Problem). Professor Dr. Wilhelm Vershofen, Rektor der Handelshochschule Nürnberg. —

Bibliothek der Columbia-University

Das Buch enthält fünf fein durchgearbeitete Vorträge und einen Beitrag für ein Sammelwerk. Der Verfasser will nicht, wie er im Vorwort sagt, zeigen, „wie es in Amerika oder im Herzen Fords ‚wirklich' aussieht". Für ihn handelt es sich nur um die Frage, „ob sich Fordismus als Ideologie freihält von innerem Widerspruch und daraufhin gleichsam denkbar bleibt als ein neuer ‚Grenzwert', dem sich die Entwicklung des heutigen

5. Die Moral des „Fordismus" (Beitrag zum kulturpolitischen Problem). Professor Dr. Heinz Marr, Direktor des Sozialen Museums Frankfurt a. M.

Die Schrift bietet auf 86 Seiten eine Menge wertvolles Material, das durch zahlreiche Abbildungen veranschaulicht wird.

Obst.

Dietrich, Bruno, *U. S. A. Das heutige Gesicht.* Breslau 1926, Ferdinand Hirt. 8°. 150 S. Geb. 8 RM.

Das vorliegende Buch ist, wie im Vorwort gesagt wird, die erste Frucht einer langjährig vorbereiteten Studienreise, die den Verf., den Breslauer Wirtschaftsgeographen Prof. Dietrich, kreuz und quer durch die Vereinigten Staaten von Amerika führte. Die einzelnen Skizzen wollen den Problemen nachgehen, die die wesentlichen Züge im heutigen Gesicht von U. S. A. bestimmen. Entsprechend dem Charakter der Entwicklung des Landes überwiegt die Darstellung des wirtschaftlichen Werdens. Der Kampf der Menschen mit der Natur, die Auswertung der natürlichen Grundlagen der Wirtschaft in Boden, Klima, Wasser und Wald werden in ihrer jüngsten Entwicklung dargestellt. Wir sehen, wie die Naturlandschaft in einem Menschenalter — oft fast unter den Augen des Beobachters — umgestaltet wird.

Daß in einem Buch über die Vereinigten Staaten von Amerika auch das Werk von Henry Ford eingehende Behandlung findet, ist selbstverständlich, und es ist interessant zu sehen, wie sich der Wirtschaftsgeograph hierzu stellt. Wesentlich für ihn ist, zu zeigen, wie sich durch die Automobilindustrie das Bild des Verkehrsnetzes und des Verkehrslebens in allen seinen Teilen umgestaltet hat. Die Öltanks im großen, wie die Gasolin-Pumpstationen im kleinen, ohne die kein Straßenblock, keine Landstraße, selbst nicht die Prärie, denkbar ist, gehören zur wesentlichen Ausstattung des Landes und sind ein charakteristischer Bestandteil der Landschaft geworden.

Zahlreiche vom Verf. aufgenommene Skizzen und Abbildungen beleben den Text des recht anschaulich und gemeinverständlich geschriebenen Büchleins. Zwei Illustrationsproben sind auf Seite 23 gebracht.

Rottländer, W., *Almanach des deutschen Genossenschaftswesens.* Berlin 1926, Carl Heymanns Verlag. 12°. 125 S.

Bankrat Rottländer, Archivar der Preußischen Zentralgenossenschaftskasse, gibt im Hauptteil einen guten Überblick über die bestehenden Genossenschaftsverbände.

Bergmann, Carl, *Der Weg der Reparationen von Versailles über den Dawesplan zum Ziel.* Frankfurt a. M., Frankfurter Societäts-Druckerei G. m. b. H. Abt. Buchverlag. Gr.-8°. 409 S.

Inhalt: 1. Von Versailles zum Londoner Ultimatum. — 2. Die Politik der Erfüllung und der Kampf um das Moratorium. — 3. Die Besetzung des Ruhrgebiets. — 4. Der Dawesplan. — 5. Der Ausblick auf das Ziel.

Der ehemalige Staatssekretär Bergmann hat — erst als Vertreter der deutschen Regierung bei der Reparationskommission und später als deutscher Vertrauensmann bei den Verhandlungen mit den alliierten Regierungen, der Reparationskommission und dem Komitee der Sachverständigen — von Anfang bis zu Ende die Entwicklung der Reparationsfrage genau verfolgen können. Er gilt als einer der besten Kenner der verwickelten Reparationsprobleme, und so lauscht man mit besonderem Interesse seinen sachkundigen, von größter Objektivität getragenen, klaren und anschaulichen Ausführungen.

Bergmann ist der Ansicht, daß der Dawesplan zwar eine Grundlage für die endgültige Regelung bilden kann, in sich selbst aber noch keine eigentliche Lösung darstellt. Nur die Bahn, in der eine solche endgültige Auseinandersetzung sich vollziehen muß, ist durch den Dawesplan in gewisser Art vorgezeichnet. Überzeugend wird nachgewiesen, daß die Erfahrungen mit dem Transfer in den nächsten Jahren dazu führen werden, die Bestimmungen des Dawesplans mit den deutschen Zahlungsmöglichkeiten in Einklang zu bringen.

Schwaighofer, Hans, *Die Mechanisierung des Postbetriebes.* München 1925, Selbstverlag. 8°. 80 S. und zahlreiche Abbildungen.

Oberregierungsrat Prof. Dr. ing. Hans Schwaighofer gibt eine übersichtlich angeordnete Zusammenstellung und kurze Beschreibung aller für die Postbetriebe geeigneten Förderanlagen, die sich dort, wo sie zur Anwendung gelangt sind, bewährt haben. Den Hauptteil der vorliegenden Abhandlung bildet eine Besprechung der in Bayern vollzogenen bzw. erstrebten Mechanisierungen.

Neukirch, Hans, *Rechtshandbuch für Handel und Industrie.* Weimar (ohne Jahrg.), Verlag für Handel und Industrie Wilhelm Stein. Gr.-8°. 511 S.

Im Vorwort sagt der Verf.: „... Dieses Buch ist für jeden Kaufmann, Handel- und Gewerbetreibenden von größter Bedeutung, da es ihm die Wege weist, auf möglichst schnellste Art Außenstände bei hartnäckigen oder böswilligen Schuldnern einzutreiben, ihn vor allzuleichtfertiger Kreditgewährung warnt und ihm zeigt, auf welche Weise er sich sicher und schnell von der Vertrauenswürdigkeit eines Kredit nachsuchenden Kunden überzeugen kann."

Triest, Wilhelm, *Der Kaufmann und die Post.* 2. Aufl. Leipzig 1926, G. A. Gloeckner Verlagsbuchhandlung. 8°. 128 S.

Das Büchlein enthält eine Menge gut verarbeitetes Material. Seinen Zweck, „zu einem gedeihlichen Zusammenwirken zwischen Postbenutzern und der Verkehrsanstalt hinzuwirken", wird es gut erfüllen.

Feller und Odermann, *Das Ganze der kaufmännischen Arithmetik.* Lehr- und Übungsbuch, neu bearbeitet von Prof. Dr. Bruno Kämpfe und Studienrat Dr. Paul Prater. 25. Aufl. I. Teil. Leipzig und Berlin 1926, Verlag von B. G. Teubner. Gr.-8°. 299 S.

Die Jubiläumsausgabe des bekannten Rechenbuches liegt vor. Das Werk hat sich im Geiste von Feller und von Odermann fortentwickelt und sich bewährt als ein zeitgemäßes Unterrichtsmittel für das kaufmännische Rechnen.

Obst.

Rosenbaum, E., *Der Vertrag von Versailles.* Teubners Handbuch der Staats- und Wirtschaftskunde. Staatskunde. 1. Bd., 3. Heft. Leipzig und Berlin 1926, B. G. Teubner. 76 S. 8°. Preis RM 3.60.

Unter den einzelnen Heften der Teubnerschen Staats- und Wirtschaftskunde nimmt das vorliegende unzweifelhaft eine besondere Stellung ein. In flüssigem Stil wird ein knapper, aber vollständiger und klarer Überblick über den Friedensvertrag von Versailles gegeben, der ja leider das öffentliche Leben unseres Vaterlandes noch auf Jahre hinaus beherrschen wird. Aber Verfasser beschränkt sich nicht auf die Wiedergabe des Vertrags selbst, sondern erörtert auch dessen bisherige Anwendung und Wandlung. Ruhrbesetzung, Londoner Konferenz und der Dawesplan erfahren ihre Würdigung. So wird die Schrift zu einer Darstellung der auswärtigen Politik des Reichs vom Kriegsende bis zum Jahre 1925. Die wirtschaftlichen Momente sind stark in den Vordergrund gerückt, ohne daß jedoch dabei die nationalen Gesichtspunkte zu kurz kämen. Auch Rechtsfragen finden gelegentliche Erwähnung. Wer sich, ohne besondere Fachkenntnisse zu besitzen, schnell über die behandelte Materie unterrichten will, wird kaum ein geeigneteres Buch finden. Für die Weiterarbeit bietet ein recht ausführliches, auch ausländische Literatur berücksichtigendes Literaturverzeichnis ein gutes Hilfsmittel.

Priv.-Doz. Dr. Peters, Breslau.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:
Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg.Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
Geh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof. Dr. WILLI PRION, Berlin; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln; Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 4 STUTTGART · APRIL 1927 20. JAHRG.

Praktische Ausbildung kaufmännischen Nachwuchses.

Von T. Frenzel, Berlin-Charlottenburg.

In der einschlägigen Literatur der letzten zwei Jahre begegnen wir bei der Behandlung der Frage, ob die bisherige Methode der akademischen Ausbildung zum Diplom-Kaufmann verbesserungsbedürftig ist, häufig dem Vergleich des Studiums auf der Handelshochschule mit dem auf der Technischen Hochschule. Immer wird das Studium in ein „wissenschaftliches" und in ein „technisches" verlegt, wobei unter letzterem bei der Handelshochschule die seminaristischen Übungen, bei der Technischen Hochschule die Arbeiten im Konstruktionssaal und im Versuchsfeld verstanden sein sollen. Zuweilen geht man noch weiter und bezeichnet Buchhaltung, wirtschaftliches Rechnen, Vertrags- und Bilanztechnik usw. als „Betriebstechnik" [1]). Mag man diese Arbeiten als einen Teil der Betriebstechnik im erweiterten Sinne gelten lassen können, spielen sie in ihr doch nicht eine so vorherrschende Rolle, um ihnen die charakteristische Bezeichnung „Betriebstechnik" geben zu können. In der Praxis wird darunter jedenfalls etwas anderes verstanden. Doch das nur nebenbei.

Bei diesen Vergleichen wird sonderbarerweise die Tatsache nicht erwähnt, daß für die Ablegung der Diplom-Ingenieurprüfung unter anderem auch eine handwerksmäßige Ausbildung Voraussetzung ist. Es läge doch nahe, in die Prüfung der Frage einzutreten, ob für den zur Handelshochschule kommenden Studenten eine vorangegangene praktische Ausbildung nicht von ebenso großem Nutzen sein würde, als es erfahrungsgemäß die praktische Ausbildung für den Studenten der Technischen Hochschule ist. Doch man geht hier vielfach nicht nur über diese Frage hinweg, sondern lehnt eine praktische Ausbildung ausdrücklich ab [2]). Es soll nicht abgestritten werden, daß die praktische Ausbildung in vielen Betrieben noch außerordentlich viel zu wünschen übrig läßt, das darf aber kein Grund sein, sie abzulehnen, genau so wenig, wie etwa wegen der hier und da gemachten Beobachtungen die Ansicht einzelner Praktiker berechtigt sein kann, daß akademisch gebildete Kaufleute weniger erfolgreich tätig sind, als nichtakademische. Beides wäre grundfalsch. Wir brauchen für unsere Wirtschaft Männer mit besten Führereigenschaften, Männer mit umfangreichem Wissen, klarem Blick, reichem Können, arbeitsfreudig, entschlossen, aneifernd. Weder die Praxis allein, noch die Handelshochschule allein kann solche Männer heranbilden, erst wenn beide sich in ihrer Ausbildungsarbeit gegenseitig ergänzen, werden Kaufleute und Wirtschaftler aus ihnen hervorgehen, wie wir sie haben müssen.

Erfreulicherweise bricht sich diese Erkenntnis in beiden Lagern doch schon Bahn. Schmidt-Frankfurt und Nicklisch-Berlin wie auch andere Betriebswirte vertreten diesen Standpunkt offen und nachdrücklich. Schmidt ist der Ansicht, daß es das beste wäre, wenn die Studierenden gewisse „technische" Fertigkeiten — gemeint sind solche in Buchführung, wirtschaftlichem

[1]) Dipl.-Kaufmann Kurt Schumann in Nr. 6, 1926 der Deutschen Akademischen Rundschau, Seite 23.

[2]) Dipl.-Kaufmann Vacula, Madrid, in Nr. 6, 1926 der Deutschen Akademischen Rundschau, Seite 13 ff.

Rechnen und Ähnlichem — schon mit zur Hochschule brächten [3]). Nicklisch geht darüber hinaus und sucht zwischen seinen Schülern und den Betrieben lebendigen Kontakt zu vermitteln. In den von ihm eingerichteten Arbeitsgemeinschaften bringt er Dozenten, Studenten und Praktiker zu intensivem Gedankenaustausch zusammen, besucht mit ihnen Betriebe und Arbeitsstätten und untersucht an Ort und Stelle gemeinsam mit ihnen und unter Mitwirkung von Praktikern interessante Einzelvorgänge im Produktions- und Arbeitsprozeß. Man kann über diese Einrichtungen noch kein abschließendes Urteil abgeben — dazu bestehen sie noch nicht lange genug — aber das eine läßt sich doch schon erkennen: sie geben dem Studenten die Möglichkeit, Einblicke in das Getriebe von Unternehmungen zu gewinnen, die ihm in seiner späteren praktischen Tätigkeit nicht ohne weiteres gewährt werden. Darum sollten die Studierenden diese ihnen gebotenen Gelegenheiten ernstlich wahrnehmen, sie werden dann in der Praxis nicht die Rolle eines zunächst hilfslosen Arbeiters spielen und nicht gegen eine Unzufriedenheit in sich selbst und die Voreingenommenheit mancher Unternehmer zu kämpfen haben [4]).

Aber auch die Unternehmer sollten dem strebsamen kaufmännischen Nachwuchs hilfsbereit zur Seite stehen. Sie sollten den Wirtschaftswissenschaft-Beflissenen nicht nur ihre Betriebe öffnen und ihnen Gelegenheit geben, sich davon zu überzeugen, daß die von den Wissenschaftlern erforschten ökonomischen Gesetze im praktischen Getriebe restlos ihre Bestätigung finden, sie sollten auch an der praktischen Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses selbstlos und eifrig mitarbeiten. Die Früchte gründlicher Ausbildung kommen doch nicht nur dem Ausgebildeten, sondern auch der gesamten Volkswirtschaft und damit wieder den einzelnen Unternehmungen zugute. Wir brauchen heute mehr denn je gut geschulte Wirtschaftler, tüchtige Kaufleute, sie auszubilden kann nicht allein Sache der Handelshochschule sein, auch die Unternehmer müssen ihren Teil dazu beitragen. Was seitens dieser bisher getan worden ist, reicht nicht aus. Es soll ganz von den Fällen abgesehen werden, in denen der kaufmännische Lehrling lediglich die Rolle eines billigen Arbeiters zu spielen hat — hier wäre eine Mahnung zur Besserung aussichtslos —, der Ruf ergeht vielmehr an ernstdenkende Unternehmer: Nehmt Euch des kaufmännischen Nachwuchses an, lehrt ihn das, was er wissen und können muß, um Euch später restlos zufrieden zu stellen. Bringt Opfer bei der Ausbildung, Ihr werdet später dafür entschädigt werden.

Größere Firmen in Berlin und im Reiche haben die Verpflichtung zu praktischer Ausbildung junger Kaufleute längst anerkannt und besonders nach Beendigung des Krieges es unternommen, gute prak tische Ausbildung dem kaufmännischen Nach wuchse angedeihen zu lassen. Unter anderem ware es die Firmen Ludwig Loewe & Co., A.-G., Berli Orenstein & Koppel A.-G., Berlin, Siemens & Halsk A.-G., Berlin, Christian Dierig G. m. b. H., Obe langenbielau-Berlin, die schon lange vor dem Krieg junge Männer in vorbildlicher systematischer Wei praktisch zu Kaufleuten heranbildeten; Großbanke die Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft, Berl und die Siemens-Schuckertwerke G. m. b. H., Berl nahmen entweder die Ausbildung nach dem Krieg neu auf oder forcierten sie. So hatten auch d Siemens-Schuckertwerke schon vor dem Kriege m ihr begonnen, wurden aber durch die Einberufung gerade der jungen Leute im Ausbau dieser Einric tung außerordentlich gehemmt und fast zum Sti stand gezwungen, sie konnten deshalb erst na Beendigung des Krieges wieder an diese sich selb gestellte Aufgabe herangehen. Damit kam das, w breits im Jahre 1911 angeregt und auch beschloss war, erst im Jahre 1918 richtig zur Durchführun

Obwohl über die Ausbildung kaufmännisch Lehrlinge bei den Siemens-Schuckertwerken sch verschiedentlich in Fachzeitschriften berichtet wo den ist [5]), soll im nachfolgenden auf diese Einric tung etwas ausführlicher eingegangen werden.

Grundsätzlich erhielten alle größeren Werke u Geschäftsstellen des Konzerns die Genehmigun kaufmännische Lehrlinge auszubilden. Damit d Einheitlichkeit in der Ausbildung und in ihren Vo bedingungen gewahrt ist, wurde eine Zentralstel der „Ausschuß für kaufmännisches Ausbildung wesen" geschaffen, der sich aus Vertretern d Werke, der auswärtigen Geschäftsstellen und d Zentralstellen (Zentral-Werksverwaltung, Zentra Verkehrsverwaltung, Zentral-Finanzverwaltung u der Sozialpolitischen Abteilung) zusammenset den Vorsitz führt ein Vorstandsmitglied der Firm Ein für die Aufgaben dieses Ausschusses besond geeigneter Beamter wurde mit der Führung der G schäfte betraut. Der Ausschuß stellte ein Ausb dungsprogramm auf, das für alle Ausbildung stellen bindend ist. Er tagt nach Bedarf. In sein Sitzungen werden die Bewerbungen geprüft, E stellungen genehmigt, Verbesserungsvorschläge raten und Beschlüsse gefaßt. Der geschäftsführen Beamte ist dem Ausschuß für die Durchführu dieser Beschlüsse verantwortlich. Er hat desha nicht nur diese Beschlüsse allen ausbildenden St len im Konzern mitzuteilen, sondern sich auch p sönlich zu überzeugen, daß überall nach diesen schlüssen gehandelt wird.

Aufgenommen werden nur junge Leute, die Besitz des Reifezeugnisses einer neunklassigen Vo anstalt sind, in geordneten persönlichen Verhä nissen leben, ärztliche Bescheinigung über körp liche Tauglichkeit vorlegen können und sich für

[3]) Prof. Dr. Schmidt, Frankfurt, in Nr. 6, 1926 der Deutschen Akademischen Rundschau, Seite 12/13.

[4]) Dipl.-Kaufmann Dr. A. Hellwig in Nr 6, 1926 der Zeitschrift des Verbandes deutscher Diplom-Kaufleute, Seite 186 ff.

[5]) Dr. A. Hellwig in der Zeitschrift des Verban deutscher Diplom-Kaufleute in Nr. 6, 1926, Seite 189/ und Pietsch in den Siemens-Mitteilungen Nr. 69, 19 Seite 20.

kaufmännischen Beruf eignen. Um feststellen zu können, ob die letztgenannte Voraussetzung gegeben ist, haben sich die Bewerber bei zwei leitenden Beamten des Konzerns vorzustellen, und nur wenn das Urteil beider übereinstimmend günstig ausfällt, erfolgt ihre Aufnahme. Auf diese Weise soll die Eignung zum kaufmännischen Beruf im Interesse sowohl der Bewerber als auch der ausbildenden Firma von vornherein festgestellt sein. Es sind mit dieser Methode auch bisher gute Erfahrungen gemacht worden. Von den seit Kriegsende ausgebildeten rund 160 Lehrlingen mußten nur drei wegen Ungeeignetheit wieder ausscheiden.

Der Lehrvertrag wird schriftlich geschlossen und durch Unterschrift der ausbildenden Firma, des Lehrlings und seines gesetzlichen Vertreters vollzogen. Zum Vertrag benutzt wird das von der Berliner Industrie- und Handelskammer herausgegebene Formular, das in seinem Anhang den Lehrling und seinen gesetzlichen Vertreter über die einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen, also über Rechte und Pflichten aus dem Lehrvertrage unterrichtet.

Die Lehrzeit ist auf drei Jahre bemessen. Es sind eingehende Untersuchungen angestellt worden, ob es nicht möglich sein könnte, mit einer kürzeren Zeit auszukommen, da der Lehrling sonst im günstigsten Falle erst im 21. Lebensjahre seine praktische Ausbildung beendet haben kann und im Falle eines daran anschließenden Studiums auf der Handelshochschule nicht vor dem 25. Lebensjahre zum Examen vorgelassen wird. Trotz voller Würdigung dieser Umstände konnte doch eine Verkürzung der Lehrzeit nicht gutgeheißen werden, da das eine einschneidende Abänderung des Lehrplanes notwendig gemacht hätte, die den ausbildenden Konzern zur Aufgabe seines Grundsatzes gezwungen hätte, nämlich, den Lehrling nicht nur über alles zu informieren, ihm kaufmännisches W i s s e n beizubringen, sondern ihm darüber hinaus durch praktische Mitarbeit ein reiches K ö n n e n zu vermitteln. Trotz der gegenteiligen Ansicht so vieler Wirtschaftswissenschaftler muß ausdrücklich gesagt werden, daß eine Lehrzeit von 3 Jahren nicht nur nicht zu lang, sondern für eine gründliche Ausbildung noch zu kurz ist. Die Siemens-Schuckertwerke verpflichten deshalb ihre Lehrlinge schon im Lehrvertrag, auf Verlangen über die Lehrzeit hinaus noch ein Jahr bei ihnen zu bleiben, um den jungen Leuten selbst noch als Ausgelernten Gelegenheit zu weiterer Vervollkommnung zu geben.

Der Lehrplan sieht eine p r a k t i s c h e und eine t h e o r e t i s c h e Ausbildung vor.

Die p r a k t i s c h e Ausbildung besteht in der Mitarbeit an sämtlichen kaufmännischen und einigen verwaltungstechnischen und technischen Dienststellen. Die Dienststellenleiter haben Anweisungen, sich der jungen Leute anzunehmen, ihnen die Art und den Zweck der einzelnen Arbeitsvorrichtungen ausreichend zu erklären und sie zur Mitarbeit zu erziehen. Hier waren zunächst große Schwierigkeiten zu überwinden. Vorsteher wie Mitarbeiter sahen in den jungen Leuten ihre zukünftige sehr ernst zu nehmende Konkurrenz, ja vielleicht ihren zukünftigen Vorgesetzten, der ihnen die Möglichkeit zu eigenem Aufstieg zu gefährden drohte. Ihm besonders hilfreich zur Seite zu stehen, fühlten sie sich innerlich nicht besonders bewogen. Dazu kam der ihnen aufgezwungene Vergleich der Berufsausbildung dieser jungen Leute mit ihrer eigenen. Wenn dann noch gewollt oder ungewollt die Überlegenheit der jungen Leute in bezug auf ihre Schulbildung gegenüber den Mitarbeitern zum Ausbruch kam, dann war das Maß der Abneigung gegenüber den Lehrlingen und gegenüber der modernen Ausbildungsmethode zum Überlaufen voll. Es bedurfte deshalb erst einer intensiven Erziehung zur Erziehung und es dauerte eine geraume Zeit, das Mißtrauen auszumerzen und an dessen Stelle Lust und Liebe zur Mitarbeit an der Ausbildung zu wecken. Die jetzt eingetretene Beruhigung ist nicht allein auf die dahin gerichteten Bemühungen der vorgesetzten Instanzen zurückzuführen, sondern auch auf die eigene Beobachtung, daß die ehemaligen Lehrlinge doch nicht in dem befürchteten Maße den andern das Brot nehmen. Es bricht zwar hier und da mal wieder etwas Abneigung und Unmut durch, doch ist die Ausbildung im Sinne ihrer Schöpfer jetzt gewährleistet.

Die Dauer der Arbeit an den einzelnen Dienststellen ist im Ausbildungsplan festgelegt und darf ausnahmsweise, und dann nur um kurze Zeit, verschoben, d. h. verlängert oder verkürzt werden, wenn der Dienststellenleiter oder auch der Lehrling unter Angabe triftiger Gründe es wünscht; sie muß verlängert werden, wenn der Lehrling in der vorgeschriebenen Zeit nicht das geforderte Maß der Fertigkeit erreicht hat. Die Innehaltung der Ausbildungsfristen wird von einer Zentralstelle aus beobachtet, die dem kaufmännischen Leiter laufend zu berichten hat.

Spätestens einen Monat nach Stellenwechsel hat der Lehrling einen schriftlichen Aufsatz über das an der verlassenen Stelle Erlernte an den kaufmännischen Leiter einzureichen. In diesem Aufsatz sollen nicht nur die einzelnen Funktionen der betreffenden Dienststellen beschrieben, sondern es sollen auch die Zusammenhänge der Arbeiten, ihre Ursachen und ihr Zweck behandelt sein. Diese schriftlichen Aufsätze werden vom kaufmännischen Leiter selbst geprüft und schriftlich zensiert. Aus ihnen kann er sich ein gutes Bild darüber machen, ob der Lehrling alles ihm Beigebrachte richtig begriffen hat oder nicht, und, wenn nicht, ob die Schuld am Lehrling oder am Dienststellenleiter gelegen hat. Dementsprechend wird entweder der letztere zur Verantwortung gezogen oder es findet eine eingehende Belehrung des Lehrlings durch den kaufmännischen Leiter statt. Zuweilen erweist sich auch eine gemeinsame Besprechung zwischen allen dreien als notwendig. Das alles nimmt natürlich viel Zeit in Anspruch und stellt an die Nerven der Ausbildenden hohe Anforderungen, hier liegt aber der Kernpunkt der Ausbildung, nämlich ihre Kon-

trolle, und es darf deshalb darauf nicht verzichtet werden. Einer hierbei gemachten interessanten Beobachtung soll kurz Erwähnung getan werden. Die Lehrlinge, die in verhältnismäßig kurzen Zeitabschnitten die Ausbildungsstätten wechseln, suchen in den schriftlichen Aufsätzen lobenswerterweise die Arbeiten der verschiedenen Dienststellen miteinander in Beziehungen zu bringen und wenden sich bei noch auftauchenden Unklarheiten an die Dienststellenleiter. Diese meist schon jahrzehntelang auf ein und demselben Platz tätigen Beamten haben in der ersten Zeit nicht immer die gewünschte Auskunft geben können, da ganz erklärlicherweise alles das, was außerhalb ihres Arbeitsbereiches lag, im Laufe der Jahre verflacht oder ganz vergessen war. Um nun vor den Lehrlingen bestehen zu können, haben sie sich auf den von ihnen vernachlässigten Gebieten wieder orientiert, und sie können heute mehr als früher auch die Arbeiten der anderen Dienststellen richtig beurteilen, was für eine glatte Abwicklung des Geschäftsganges recht förderlich ist.

Aber nicht nur durch die schriftlichen Aufsätze wird die Ausbildung überwacht, der kaufmännische Leiter überzeugt sich auch ab und zu am Arbeitsplatz des Lehrlings von der gewissenhaften Durchführung der Ausbildungsvorschriften. Er empfängt, wenn es halbwegs seine Zeit gestattet, die Lehrlinge und unterhält sich mit ihnen über alle möglichen Fachangelegenheiten. Nebenher erhält er laufend von den Dienststellenleitern auf einem vorgedruckten Formular Bericht über Betragen, Pünktlichkeit, Ordnungssinn, Fähigkeit, Fleiß, Leistung, etwa erteilte Tadel und besondere Eignung. Als Urteilsstufen gelten: 1 = sehr gut, 2 = gut, 3 = genügend, 4 = ungenügend. Da diese Urteile rein subjektiver Art sind, fielen sie in der ersten Zeit des Bestehens dieser Einrichtung recht verschieden aus, ganz nach der verschiedenartigen Auffassung der einzelnen Dienststellenleiter; es war daher große Vorsicht am Platze. Im Laufe der Jahre indes wurde durch Gegenüberstellung der einzelnen Noten und Besprechungen der Abweichungen eine verhältnismäßig gute Einheitlichkeit erzielt.

Es war schon gesagt worden, daß die Ausbildungszeit drei Jahre beträgt. Davon entfallen auf die Ausbildung in einem Werk, also einer Produktionsstätte, 18 Monate und auf die Ausbildung in einer auswärtigen Geschäftsstelle, also einer Handelsstätte, ebenfalls 18 Monate. Mit ganz wenigen Ausnahmen konnte diese Einteilung bisher gut durchgeführt werden.

Den Ort der Ausbildungsstätten bestimmt die Firma, doch werden die Wünsche der Lehrlinge wenn irgend möglich gern berücksichtigt. Die Lehrlinge machen davon auch oft und gern Gebrauch, teils, weil sie Verwandte an dem gewählten Ort haben, bei denen sie wohnen können, weit mehr aber, weil sie ihr in Berlin begonnenes Hochschulstudium anderwärts fortsetzen möchten; so sind Leipzig, München, Köln, Mannheim, Frankfurt, Stuttgart, Breslau, Rostock sehr bevorzugt.

Im Werk werden die Lehrlinge in folgende Dienststellen ausgebildet:

1 Monat im Fakturenbureau,
1 „ im Retourenbureau,
2 „ im Versandbureau,
2 „ im Lohnbureau,
2 „ in der Einkaufsabteilung,
1 „ im Materiallager,
3 „ in der Betriebsbuchhaltung,
1 „ im Inventurbureau,
1 „ in der Technischen Bestellstelle,
1 „ in einem Meisterbureau,
1 „ im Terminbeobachtungsbureau,
1 „ im Selbstkostenbureau.

Der Rest der Zeit wird durch Urlaub oder durch lä gere Tätigkeit an einer dieser Dienststellen verbrauch

Im Fakturenbureau werden die Lehrlinge m Vorrechnen und Nachrechnen beschäftigt, mit Prei listen vertraut gemacht und in das Grundsätzlich der Kalkulation eingeweiht.

Im Retourenbureau beschäftigten sie sich mit d Übernahme und der Kontrolle der eingehende Rücksendungen; sie haben die Waren an die Wer stätten oder an die Läger weiterzuleiten und b kommen dabei gute Fühlungnahme mit diesen A beitsstätten, und schließlich haben sie auf Grun ihrer im Fakturenbureau erworbenen Kenntnisse d für die Rücksendungen gutzuschreibenden Beträg zu ermitteln und auch gutzuschreiben.

Im Versandbureau werden die Lehrlinge zu alle Speditionsarbeiten herangezogen und haben nac einander Stadtversand, Postversand, Bahnversan Stückgut, Sammelladung, Waggonabfertigung, Au lands- und Überseeversand zu bearbeiten. Sie we den mit den grundsätzlichen postalischen Bestim mungen, den bahnamtlichen Vorschriften, d Frachttarifen und den handelsgesetzlichen Bestim mungen über die Speditionsgeschäfte vertraut gemac

Im Lohnbureau ist den Lehrlingen die Gelege heit gegeben, die Ablöhnungsarbeiten praktis kennenzulernen; sie werden hier auch zu den Ei stellungs- und Entlassungsarbeiten herangezog und eignen sich dabei gute Kenntnisse des Loh tarifwesens und der Einrichtungen der sozialen Fü sorge an (Krankenkasse, Invalidenversicherun Heilverfahren, Erwerbslosenversicherung usw.).

In der Einkaufsabteilung erlernen die Lehrlin das Einholen von Angeboten, das Ausfertigen d Bestellzettel, die Kontrolle der Preise und das R klamationswesen. Ferner werden sie zu den Arbeit der einschlägigen Statistik hinzugezogen. Sie we den weiter hier über die rechtliche Bedeutung d Angebotes, des erteilten Auftrages, des Lieferverzug des Annahmeverzuges und der Mängelrüge belehrt

Im Materiallager wird ihnen die Führung v Lagerbüchern und eines Teiles der Lagerkartoth übertragen. Sie haben dabei Gelegenheit, si Materialkenntnisse anzueignen und sich über d Eindeckungsvorschriften zu informieren.

In der Betriebsbuchhaltung beschäftigen sich d Lehrlinge mit der systematischen Sammlung d Unkostenbelege und ihrer Verbuchung, wobei sie d

elen Arten der Unkosten und die umfangreichen ontierungsvorschriften kennenlernen. Weiter wer- en sie hier mit der Inventarisierung der Be- iebseinrichtungen (Werkzeugmaschinen, Antriebs- otoren, Kräne, Gleisanlagen, Fernsprech- und gnalanlage, Lokomotiven, Güterwagen usw.) be- häftigt und schließlich in der Feuerversicherungs- axis gut informiert.

Im Inventurbureau, das immer nur zum Jahres- schluß eröffnet wird, müssen die Lehrlinge tüchtig n der Auswertung der Warenbestände mitarbeiten; e eignen sich hier eine gute Fertigkeit in der Hand- abung mechanischer Rechenmittel (Rechenschieber, ultiplikations- und Additionsmaschinen) an; die n Fakturenbureau und im Materiallager erworbe- n Kenntnisse der verschiedensten Materialien und abrikate und ihrer Preise werden hier gefestigt.

In der Technischen Bestellstelle lernen die Lehr- nge einen guten Teil der Arbeitsvorbereitung und ch die Aufstellung der Arbeitsprogramme ken- n. Sie sehen hier, wie die hereingekommenen Be- ellungen technisch zerpflückt werden müssen, e jede Meisterei ihren Anteil an der Arbeit für le Bestellung terminmäßig vorgeschrieben erhält, d wie die zur Arbeit benötigten Materialien den rschiedenen Lägern oder der Einkaufsabteilung r Beschaffung aufgegeben werden.

Im Meisterbureau haben die Lehrlinge an den rarbeiten für die Ablöhnung mitzuarbeiten und r rechtzeitige Beschaffung der erforderlichen Fa- ikationsmaterialien mit besorgt zu sein. Sie er- lten hier auch einen Einblick in die Festsetzung r Arbeitszeiten für jedes Werkstück und damit in Akkordpreisermittlung. Die Kenntnis der Art s Zusammenarbeitens des Meisters einerseits mit n Betriebsingenieur und andererseits mit den Ar- tern ist für die Lehrlinge für ihre spätere prak- che Tätigkeit, besonders in gehobener Stellung, n besonderem Wert.

Im Terminbeobachtungsbureau werden die Lehr- ge zunächst mit allen einschlägigen Arbeiten be- äftigt, alsdann erhalten sie den Auftrag, beson- re Bestellungen zu verfolgen und über den Stand Arbeiten zu berichten. Schließlich haben sie agramme des Beschäftigungsgrades und der Ar- tsabwicklung anzufertigen.

Im Selbstkostenbureau werden die bereits im Fak- enbureau erlangten Kenntnisse der Kalkulations- thode vervollständigt und die Lösung einer Nach- kulationsaufgabe gefordert. Über die Vorkalku- ion werden den Lehrlingen Informationen erteilt, weit ihre bis dahin gesammelten technischen und riebstechnischen Kenntnisse ein Verständnis da- ermöglichen.

In der auswärtigen Geschäftsstelle rden die Lehrlinge an folgenden Dienststellen häftigt:

1	Monat	in der Registratur,
$3^1/_2$	„	im Lager,
$3^1/_2$	„	im Verkauf,
3	„	in der Anlagenabrechnung,
6	„	in der Buchhaltung.

Auch hier wird der Rest der Zeit durch Urlaub oder längeres Verweilen an einer dieser Stellen auf- gebraucht.

In der Registratur lernen die Lehrlinge die Grundsätze kennen, nach denen die Geschäfts- papiere geordnet, registriert und aufbewahrt werden.

Im Lager werden sie mit den Fabrikaten und ihren Verwendungsarten vertraut gemacht, sie haben an den Lagerbüchern zu arbeiten und lernen die Methoden kennen, nach welchen der Waren- nachschub wirtschaftlich am besten vor sich zu gehen hat.

Im Verkauf bearbeiten sie die Bestellungen und nehmen die Verrechnung der gelieferten Waren vor. Hier haben sie Gelegenheit, mit der Kundschaft in Fühlung zu kommen, sei es, daß sie wegen der Be- stellungen Rückfragen bei ihr halten müssen, sei es, daß sie Reklamationen von ihr entgegen zu nehmen haben.

In der Anlagenabrechnung ist die Art der ihnen vorgegebenen Arbeiten grundsätzlich die gleiche wie im Verkauf, nur handelt es sich um wesentlich grö- ßere Objekte: Installationen, Bau von Elektrizität erzeugenden Stationen, Überlandzentralen, Elektri- fizierung landwirtschaftlicher Betriebe usw. Die Abrechnungsarbeiten sind hier wesentlich schwie- riger, nicht allein wegen der Menge der Einrich- tungsgegenstände und ihrer Verschiedenartigkeit, sondern auch wegen der im Kostenanschlag ge- zogenen Wertgrenzen und Bedingungen.

In der Buchhaltung werden die Lehrlinge zu- nächst in der Kontokorrent-Abteilung und mit ein- schlägigem Kundschaftsbriefwechsel beschäftigt. Später werden sie zur Hauptbuchhaltung versetzt, wo sie Gelegenheit haben, sich mit den monatlichen Erfolgsberechnungen und der Statistik vertraut zu machen. Häufig werden sie auch noch zu Kassen- arbeiten herangezogen.

Nun die theoretische Ausbildung:

Während der Ausbildung im Werk erhalten die Lehrlinge von einem viele Jahre im Beruf stehenden Diplom-Handelslehrer Unterricht in den verschie- densten Buchführungsmethoden. Dieser Unterricht erstreckt sich über ein ganzes Jahr und umfaßt im ganzen 40 Stunden, von denen jede Woche eine, und zwar immer Sonnabend vormittags erteilt wird. Die Lehrlinge erhalten hierbei auch Hausaufgaben. Während der öffentlichen Schulferien fällt dieser Unterricht aus.

Anschließend hieran, also an den gleichen Tagen, wird je ein Vortrag gehalten, und zwar unter anderen nacheinander eine Reihe von 12 Vorträgen über Elektrotechnik, 2 Vorträge über Materialunter- suchungen, Einzelvorträge über Werkzeugmaschi- nen, Scheckrecht, Wechselrecht, Scheck- und Wech- selkunde, Vertragsrecht, Liefervertrag, Werkver- trag, Dienstvertrag, Handelsrecht, Sozialfürsorge usw.

In den Sommermonaten besuchen die Lehrlinge die Werke des Konzerns. Dort werden sie von be- triebskundigen Ingenieuren geführt, und es werden ihnen die charakteristischen Einrichtungen jedes

Werkes gezeigt und erklärt, wie sie auch auf Typisches in den Fertigungsmethoden aufmerksam gemacht werden. Über diese Werksbesuche hinaus sind Exkursionen nach fremden Betrieben in und außerhalb Berlins unternommen worden, die bei den Lehrlingen großen Anklang gefunden haben; aus Gründen persönlicher Art mußte hiervon vorläufig Abstand genommen werden, ohne daß damit Verzicht darauf ausgesprochen sein soll.

Jeder Lehrling wird mindestens einmal zu Spruchsitzungen des Kaufmanns- und Gewerbegerichts geführt und kann dort als Zuhörer vom Anfang bis zum Ende der Sitzung seine Studien machen.

Um sich mit den Einrichtungen des Handelsregisters vertraut zu machen, werden die Lehrlinge beauftragt, über ihnen genannte Firmen Auszüge aus dem Handelsregister an Ort und Stelle anzufertigen.

Alle wichtigen wirtschaftswissenschaftlichen Abhandlungen aus Tageszeitungen und Fachzeitschriften erhalten sie in Umlaufmappen zur Kenntnis; ihr Studium ist obligatorisch. Ab und zu erhalten die Lehrlinge jeder für sich den Auftrag, neben den bereits erwähnten Aufsätzen einen besonderen zu schreiben, der irgendeine in der Tages- oder Fachpresse behandelte Frage zum Gegenstand hat. So wurde unter anderem über folgende Themen geschrieben:

Die wichtigsten Bestimmungen des Betriebsrätegesetzes;
Welche gesetzlichen Bestimmungen bestehen bezüglich der Eintragung der Firma in das Handelsregister?
Sind Verträge an eine besondere Form gebunden?
Das Gewerbegericht;
Unfall-, Feuer- und Diebstahlverhütung im industriellen Betrieb;
Der Wareneinkauf in rechtlicher Beziehung u. a. m.

Für besonders gute Aufsätze wie überhaupt für sehr gute Leistungen werden Prämien in Form von fachwissenschaftlichen Werken verteilt.

An einigen Ausbildungsstellen finden in von vornherein festgesetzten Zeitabständen Besprechungen des kaufmännischen Leiters mit sämtlichen Lehrlingen gemeinsam statt, an andern Stellen geschieht dies nur bei besonderen Anlässen, sei es, daß sich mehrere Lehrlinge über bestimmte Vorgänge noch keine klare Vorstellung machen können, sei es, daß die Lehrlinge um eine Besprechung aus anderen Gründen bitten oder daß der kaufmännische Leiter sich mit ihnen über das Gelernte unterhalten will. Diese Besprechungen sind bei den Lehrlingen sehr beliebt; hier entwickelt sich nach anfänglichem Zögern immer recht bald ein sehr reges Frage- und Antwortspiel, nach welchem die Lehrlinge mit neuen Anregungen zur praktischen Arbeit zurückkehren.

Eine Ausbildungsstelle des Konzerns hatte diesen Besprechungen eine besondere Form insofern gegeben, als an Stelle von spontan aufgeworfenen Fragen Stoffe aus der Volkswirtschafts-, Betriebswirtschafts- und Rechtslehre behandelt wurden und seitens der Lehrlinge Referate darüber gehalten we den mußten. Diese Einrichtung, die mehrere Jah bestand, hatte sich recht gut bewährt, sie konn aber nicht überall geschaffen werden, weil geeigne Lehrkräfte fehlten.

Mit der Ausbildung kaufmännischen Nachwuc ses haben sich die Siemens-Schuckertwerke eine se ernste Aufgabe gestellt, sie werden ihr, wie a der hier gegebenen Schilderung ihrer Durchführu geschlossen werden kann, in vorbildlicher Weise g recht. Sie beweisen damit, daß auch große Firm den jungen Leuten recht gute Gelegenheit zur Au bildung zum kaufmännischen Berufe geben könne Wenn die in der Literatur [6]) als für die Ausbildu am besten geeignet bezeichneten mittleren und kl nen Unternehmungen ihren kaufmännischen Nac wuchs in der gleichen systematischen Art ausbild würden, dann könnten wir mit etwas mehr Ho nung und Vertrauen in die Zukunft blicken, a wir nach Lage der Dinge bisher es zu tun v mochten.

Die neuen Arbeitsgerichte.

Von Anton Erdel, Mannheim.

(Schluß.)

3. Parteien und Parteivertretung.

a) Bei den Gewerbe- und Kaufmannsgericht konnten als Kläger oder Beklagte nur die ei zelnen Arbeitnehmer und die einzelnen Arb geber auftreten, nicht auch die Organisation Eine Ausnahme galt nur für die Gewerbe- u Kaufmannsgerichte in ihrer Eigenschaft als „v läufige Arbeitsgerichte"; in den durch die n Schlichtungsverordnung den Schlichtungsa schüssen abgenommenen und den Arbeitsgerich übertragenen sozialrechtlichen Einspruchsstreit keiten und verwaltungsrechtlichen Streitigkeiten Betriebsrätegesetzes konnten auch die Betrieb vertretungen als Partei auftreten. Bei neuen Arbeitsgerichten gilt nicht nur dies wei sondern es können bei ihnen auch die Orga sationen (Gewerkschaften, Angestelltenverbä Arbeitgeberverbände) als Partei auftreten; das eine Folge davon, daß auch die Verbandsproze aus Tarifverträgen oder über das Bestehen Tarifverträgen oder aus unerlaubten Handlun im Zusammenhang mit Arbeitskämpfen oder Koalitionsrecht den neuen Arbeitsgerichten zu wiesen sind. Zur Vermeidung von M verständnissen sei jedoch folgen betont: Einmal, daß aus der Parteifähigkeit Organisationen bei den neuen Arbeitsgerich weder auf ihre Parteifähigkeit bei den ordentlic Gerichten, noch gar auf ihre Rechtsfähigkeit ristische Persönlichkeit) geschlossen werden d die Parteifähigkeit bei den ordentlichen Gerich wird für die nicht rechtsfähigen Organisatio (also für fast alle Gewerkschaften und Angestell

[6]) Dr. v. Volkmann in Nr. 4, 1926 von Student, S und Wirtschaft, Seite 2.

verbände) nach wie vor nur passiv (für die Verklagung) nicht auch aktiv (für die Klagerhebung) gegeben sein; und die Rechtsfähigkeit hängt nach wie vor von der Eintragung in das Vereinsregister ab. Sodann, daß die Organisationen nur in eigenen Streitfällen bei den neuen Arbeitsgerichten parteifähig sind (also wenn sie selbst Ansprüche aus Tarifverträgen oder auf Feststellung des Bestehens von Tarifverträgen oder Ansprüche aus unerlaubten Handlungen im Zusammenhang mit Arbeitskämpfen oder dem Koalitionsrecht geltend machen wollen); nach wie vor bleibt es also dabei, daß, wenn es sich um die Geltendmachung der Ansprüche der Organisationsmitglieder handelt (seien es auch Ansprüche aus den Tarifverträgen), die einzelnen Arbeitnehmer oder Arbeitgeber selbst als Kläger auftreten müssen und die Organisation darauf beschränkt ist, ihre Funktionäre als Prozeßvertreter (Prozeßbevollmächtigte) zur Verfügung zu stellen.

b) Für die Prozeßvertretung der Parteien ist in der ersten Instanz (bei den Arbeitsgerichten) ebenso, wie bisher bei den Gewerbe- und Kaufmannsgerichten, die Rechtsanwaltschaft ausgeschlossen (natürlich erst recht die Rechtsagentenschaft). In der zweiten Instanz, bei den Landesarbeitsgerichten, besteht grundsätzlich der Anwaltszwang; aber er ist durch die Zulassung der Verbandsfunktionäre als Prozeßvertreter durchbrochen. In der dritten Instanz, beim Reichsarbeitsgericht, besteht vollkommener Anwaltszwang. Jedoch unterscheidet sich der bedingte Anwaltszwang bei den Landesarbeitsgerichten, sowie der unbedingte Anwaltszwang beim Reichsarbeitsgericht, von dem Anwaltszwang bei den ordentlichen Gerichten sehr wesentlich dadurch, daß bei den Landesarbeitsgerichten und beim Reichsarbeitsgericht jeder bei einem deutschen Gericht zugelassene Anwalt auftreten kann, während bei den ordentlichen Gerichten mit Anwaltszwang nur jeweils die für sie zugelassenen Anwälte als Prozeßbevollmächtigte in Frage kommen. — Die Verbandsfunktionäre (Gewerkschaftssekretäre, Arbeitersekretäre, Arbeitgebersyndizi) können bei den neuen Arbeitsgerichten nicht nur, wie schon bisher, in der ersten Instanz, sondern auch in der zweiten Instanz (bei den Landesarbeitsgerichten) auftreten; Voraussetzung ihrer Prozeßvertretungsbefugnis ist aber, daß sie nicht zugleich die Tätigkeit als Rechtsanwalt ausüben (was namentlich bei den Arbeitgebersyndizi oft zutrifft).

4. Verfahren.

a) In der ersten Instanz (Arbeitsgerichte) entspricht das Prozeßverfahren im großen ganzen dem der bisherigen Gewerbe- und Kaufmannsgerichte. Schon das Gewerbegerichtsgesetz und das Kaufmannsgerichtsgesetz hatten aber die Bestimmungen der Zivilprozeßordnung über das Verfahren bei den Amtsgerichten zugrunde gelegt und sich auf verhältnismäßig wenige Abweichungen beschränkt. Das neue Arbeitsgerichtsgesetz geht darin noch weiter, indem es die Abweichungen des Gewerbegerichtsgesetzes und Kaufmannsgesetzes nur zum Teil aufrechterhält. Z. B. ist gestrichen die Bestimmung des Gewerbegerichtsgesetzes und Kaufmannsgerichtsgesetzes, wonach der gegen ein Versäumnisurteil erhobene Einspruch der säumigen Partei, falls dieselbe Partei in dem neuen auf den Einspruch angesetzten Termin wiederum nicht erscheint, ohne weiteres als zurückgenommen (also das Versäumnisurteil als rechtskräftig) gilt. Demnach wird künftig auch bei den Arbeitsgerichten die abermalige Terminsversäumung nur die Wirkung eines neuen Versäumnisurteils haben können, gegen das freilich nicht mehr der einfache Einspruch bei derselben Instanz möglich ist, sondern nur die Berufung in die höhere Instanz (vorausgesetzt, daß der Streitwert des Prozesses überhaupt berufungsfähig ist), und auch diese nur mit der Begründung, daß in Wirklichkeit keine abermalige Versäumung vorgelegen habe (vgl. hierzu ZPO. §§ 345 und 513). Eine nicht unwichtige Abweichung des neuen Arbeitsgerichtsgesetzes liegt ferner darin, daß nun auch bei den Arbeitsgerichten eine, wenn auch kurze, Einlassungsfrist eingeführt ist; zwischen dem Tage der Klagezustellung und dem ersten Verhandlungstermin muß, wie im amtsgerichtlichen Prozeß, ein Zeitraum von drei Tagen liegen; nur, wenn der Beklagte am Sitz des Arbeitsgerichts wohnt, genügt es, daß die Klage am zweiten Tage vor dem Termin zugestellt worden ist. Bei den Gewerbegerichten und Kaufmannsgerichten genügte durchweg (grundsätzlich) die Zustellung der Klage am Tage vor dem Verhandlungstermin. — Das im amtsgerichtlichen Prozeß vorgeschriebene, der streitigen Verhandlung vorgeschaltete „Güteverfahren" ist von dem neuen Arbeitsgerichtsgesetz in der Weise übernommen, daß es praktisch zusammenfällt mit der schon bei den Gewerbegerichten und Kaufmannsgerichten zugelassenen Abhaltung des ersten Verhandlungstermins durch den Vorsitzenden allein, ohne Zuziehung der Beisitzer; jedoch sind diese sog. Vortermine künftig obligatorisch, während sie bisher nur fakultativ waren.

b) In der zweiten Instanz (Landesarbeitsgerichte) gilt ebenfalls grundsätzlich die Zivilprozeßordnung. Aber auch hier sind wichtige Abweichungen zu verzeichnen; darin liegt eine erhebliche Änderung des bisherigen Zustandes, da die Landgerichte als Berufungsinstanzen gegenüber den Gewerbe- und Kaufmannsgerichten in jeder Beziehung lediglich nach den auch sonst für sie maßgebenden Vorschriften der Zivilprozeßordnung zu verfahren hatten. Bei den Landesarbeitsgerichten fällt das den ordentlichen Gerichten (soweit sie Kollegialgerichte sind) neuerdings eigentümliche „Verfahren vor dem Einzelrichter" (als Vorbereitung der Verhandlung und Entscheidung durch die Kammer des Landgerichts) weg. Ferner ist — eine ganz besonders wichtige und nicht unbedenkliche Neuerung des Arbeitsgerichtsgesetzes — das Vorbringen neuer Tatsachen und Beweismittel beim Landesarbeitsgericht als Be-

rufungsinstanz weitgehend beschränkt (das Berufungsverfahren bei den Landgerichten als ordentlichen Gerichten kennt diese Beschränkung nicht, sie galt daher auch nicht für die Berufung gegen die Urteile der Gewerbegerichte und Kaufmannsgerichte); neue Tatsachen und Beweismittel sind nämlich beim Landesarbeitsgericht spätestens in der schriftlichen Begründung der eingelegten Berufung gegen das Urteil erster Instanz — und von der Partei, gegen welche die Berufung sich richtet, spätestens in der ersten mündlichen Verhandlung über die Berufung — vorzubringen, widrigenfalls sie nur insoweit berücksichtigt werden können, als sie ohne Verschulden erst nachträglich geltend gemacht werden konnten.

c) In der dritten Instanz (Reichsarbeitsgericht) gelten die für das Reichsgericht maßgebenden Bestimmungen der Zivilprozeßordnung. Auch hier gibt es Ausnahmen, auf die jedoch hier nicht näher eingegangen zu werden braucht.

d) Wie schon bisher (seit der neuen Schlichtungsverordnung vom 30. Oktober 1923) bei den Gewerbe- und Kaufmannsgerichten, ist auch bei den neuen Arbeitsgerichten zwischen dem „Urteilsverfahren" und dem „Beschlußverfahren" zu unterscheiden. Das letztere findet Anwendung bei den sog. Arbeitsverwaltungsstreitigkeiten aus dem Betriebsrätegesetz (Streitigkeiten im Zusammenhang mit der Bildung, Auflösung, Geschäftsführung usw. der Betriebsvertretungen). Diese Streitfälle erledigt also das Arbeitsgericht nicht durch Urteil, sondern durch „Beschluß"; mündliche Verhandlung ist hier nicht nötig, vielmehr kann der Arbeitsgerichtsvorsitzende nach seinem Ermessen die schriftliche Äußerung der Streitteile genügen lassen. Aber der Beschluß ist, einerlei ob mündliche Verhandlung stattgefunden hat oder nicht, vom ganzen Gericht, nicht etwa vom Vorsitzenden allein, zu erlassen (es sei denn, daß dieselben Voraussetzungen gegeben sind, unter denen der Vorsitzende auch im Urteilsverfahren das Urteil allein fällen darf). Das Urteilsverfahren gilt für die eigentlichen Prozesse, einschließlich der Einspruchsstreitigkeiten im Sinne der §§ 84 ff. des Betriebsrätegesetzes. Hier erfolgt die Entscheidung durch „Urteil"; wird die Sache schon in der „Güteverhandlung" (Vortermin) vor dem Vorsitzenden allein spruchreif, so kann der Vorsitzende des Arbeitsgerichts von sich aus das Urteil fällen, wenn beide Parteien es wünschen (wie bisher bei den Gewerbe- und Kaufmannsgerichten).

e) Das Verfahren vor den neuen Arbeitsgerichten soll, wie bisher bei den Gewerbe- und Kaufmannsgerichten, schnell und billig sein, sowie tunlichst zu gütlicher Einigung der Parteien führen.

aa) Der Schnelligkeit dienen verschiedene Vorschriften des neuen Arbeitsgerichtsgesetzes, die teils nur für die erste Instanz, teils für alle Instanzen gelten. Erwähnt seien hier folgende: Über die Ablehnung von Gerichtsmitgliedern entscheidet das Gericht selbst, die Entscheidung ist unanfechtbar. Die Beeidigung von Zeugen und Sachverständigen ist in das Ermessen des Gerichts gestellt. Die Auferlegung des Parteieides erfolgt, wenn es sich um einen zugeschobenen Eid handelt (nicht auch bei dem Eid, den das Gericht von sich aus auferlegt), nur durch Beweisbeschluß, nicht wahlweise durch bedingtes Endurteil. Der Schnelligkeit dienen ferner die oben erwähnten Beschränkungen der Parteien in der Vorbringung neuer Tatsachen oder Beweismittel bei der Berufungsinstanz, sowie die unten zu erwähnenden kurzen Bemessungen der Fristen für die Einlegung von Rechtsmitteln.

bb) Die Billigkeit des arbeitsgerichtlichen Verfahrens ist für die erste Instanz durch sehr niedrige Bemessung der Gerichtsgebühren (in den höheren Instanzen gelten dieselben Gebühren, wie bei den ordentlichen Gerichten), sowie für alle Instanzen durch die Bestimmung gewährleistet, daß, wenn der Prozeß durch Vergleich erledigt wird, überhaupt keine Gerichtsgebühr erhoben werden darf; dabei ist es künftig einerlei, ob der Vergleich unmittelbar vor dem Gericht abgeschlossen worden ist oder zunächst außergerichtlich zustande gekommen, aber dem Gericht mitgeteilt worden ist. Der Billigkeit dient auch der für die erste Instanz obligatorische, für die zweite Instanz fakultative Anwaltsausschluß. Schließlich ist besonders erwähnenswert die Bestimmung (die für alle Instanzen gilt), daß Kostenvorschüsse (auch in der Vollstreckungsinstanz vom Gerichtsvollzieher) nicht einverlangt werden dürfen, sondern daß jeweils erst mit der Beendigung des Prozesses für die Instanz die Gerichtsgebühren und Auslagen von der kostenpflichtigen Partei zu zahlen sind.

cc) Wie bisher den Gewerbe- und Kaufmannsgerichten, ist auch den neuen Arbeitsgerichten die gütliche Erledigung des Rechtsstreits während des ganzen Verlaufes zur besonderen Pflicht gemacht; der Vorwurf, sie seien Einrichtungen für „Zwangsvergleiche", ist angesichts dieser gesetzlichen Pflicht künftig ebensowenig am Platze, wie bisher. Freilich kann man nicht alles „vergleichen"; es gibt streitige Rechtsfragen, wo das höhere Interesse der Gesamtheit die Herbeiführung einer gerichtlichen Klarlegung erheischt; hier wäre also das zuweit getriebene Hinarbeiten auf einen Vergleich nicht angebracht.

5. Rechtsmittel.

a) Für die Berufung gegen das Urteil der ersten Instanz (Arbeitsgericht) an die zweite Instanz (Landesarbeitsgericht) gilt zunächst grundsätzlich dieselbe Streitwertgrenze, wie bisher für die Berufung gegen das Gewerbegericht oder Kaufmannsgericht an das Landgericht, also die Streitwertgrenze von 300 RM. Aber künftig ist die erste Instanz (Arbeitsgericht) befugt, die Berufung ohne Rücksicht auf den Wert des Streitgegenstandes (also auch, wenn derselbe die Summe von 300 RM nicht übersteigt) zuzulassen, wenn der Prozeß „grundsätzliche Bedeutung" hat, wenn also Rechtsfragen von erheblicher Wichtigkeit

Gegenstand des Streites bilden (z. B. eine der zahlreichen Streitfragen des Tarifvertragsrechts oder Schlichtungsrechts). Eine weitere wichtige Änderung gegenüber dem bisherigen Rechtszustand ist die Abkürzung der Frist zur Einlegung der Berufung auf zwei Wochen (beginnend mit der Zustellung des Urteils erster Instanz an die Partei, von der die Berufung ausgeht) — bisher betrug gegenüber den Urteilen der Gewerbe- und Kaufmannsgerichte die Berufungsfrist einen vollen Monat —, wozu dann noch eine Frist von weiteren zwei Wochen für die Einreichung der Berufungsbegründung kommt.

b) Ganz neu eingeführt in das Arbeitsgerichtsverfahren ist das Rechtsmittel der Revision vom Landesarbeitsgericht an das Reichsarbeitsgericht. Die Bedeutung der Revision gegenüber der Berufung ist dieselbe, wie bei den ordentlichen Gerichten; während die Berufung die Neuaufrollung des ganzen Prozesses (des Streites in tatsächlicher und rechtlicher Hinsicht) gestattet, ist das Revisionsgericht auf die Nachprüfung der Rechtsfrage beschränkt; das Reichsarbeitsgericht ist also (wie das Reichsgericht gegenüber dem Oberlandesgericht) an die Tatbestandsfeststellung des Landesarbeitsgerichts gebunden und hat nur zu prüfen, ob das Landesarbeitsgericht eine gesetzliche Bestimmung oder die Bestimmung eines maßgebenden Tarifvertrags nicht oder nicht richtig angewendet hat und ob das Urteil des Landesarbeitsgerichts auf diesem Fehler beruht. Auch die Streitwertgrenze für die Zulässigkeit der Revision vom Landesarbeitsgericht an das Reichsgericht ist dieselbe, wie bei den ordentlichen Gerichten (gegenwärtig 4000 RM); dabei ist aber zu beachten, daß für die Zulässigkeit der Revision — im Gegensatz zur Zulässigkeit der Berufung — nicht der ganze Streitwert des Prozesses maßgebend ist, sondern nur der „Beschwerdewert", d. h. die Summe, um die der Revisionskläger durch die Revision besser gestellt sein will. Wie das Arbeitsgericht für die Berufung, so hat das Landesarbeitsgericht für die Revision die Befugnis, sie ohne Rücksicht auf den Wert des Streitgegenstandes zuzulassen, wenn der Rechtsstreit grundsätzliche Bedeutung hat. — Unter Umständen kann übrigens Revision an das Reichsarbeitsgericht eingelegt werden, ohne daß vorher das Landesarbeitsgericht als Berufungsinstanz durchlaufen zu sein braucht; also die Revision unmittelbar von der ersten Instanz (Arbeitsgericht) an die dritte Instanz (Reichsarbeitsgericht); man nennt sie „Sprungrevision". Sie ist zulässig, wenn entweder beide Parteien sie wünschen oder wenn der Reichsarbeitsminister sie im Interesse der Allgemeinheit für notwendig erklärt; sie setzt aber immer voraus, daß die Revisionsgrenze (zurzeit 4000 RM) überschritten ist. — Für die Einlegung der Revision, sowie für ihre schriftliche Begründung, gelten dieselben kurzen Fristen, wie bei der Berufung.

c) Berufung und Revision kommen nur für die Prozesse in Frage, die im „Urteilsverfahren" zu erledigen sind. Für die im „Beschlußverfahren" zu erledigenden Arbeitsverwaltungsstreitigkeiten aus dem Betriebsrätegesetz ist ein anderes Rechtsmittel vorgesehen, nämlich die der Revision nachgebildete „Rechtsbeschwerde". Sie kann nur (ebenso wie die Revision) auf Gesetzesverletzung gestützt werden. Sie geht vom Arbeitsgericht an das Landesarbeitsgericht; ein weiterer Rechtszug (vom Landesarbeitsgericht an das Reichsarbeitsgericht) findet nicht statt; auch gibt es hier keine Umgehung des Landesarbeitsgerichts durch etwaige „Sprung-Rechtsbeschwerde". In gewissen Fällen (wenn es sich um Betriebe des Reiches od. dgl. handelt) geht die Rechtsbeschwerde nicht an das Landesarbeitsgericht, sondern an das Reichsarbeitsgericht. Die Frist zur Einlegung der Rechtsbeschwerde beträgt ebenfalls zwei Wochen.

d) Versäumnisurteile werden, wie bisher, bei der Instanz selbst, die sie erlassen hat (also nicht bei der höheren Instanz), mit dem einfachen „Einspruch" angefochten; die Frist dafür beträgt, wie bisher bei den Gewerbe- und Kaufmannsgerichten, drei Tage. Über den Fall der abermaligen Terminsversäumung durch die Partei, die den Einspruch eingelegt hat, siehe oben in 4 a.

e) In den Einspruchsstreitigkeiten nach §§ 84 ff. BRG. gibt es künftig ebenfalls ein Rechtsmittel (während sie bisher von den „vorläufigen Arbeitsgerichten" unanfechtbar erledigt werden); aber nur die Berufung, nicht auch die Revision.

6. Schiedsverträge.

a) Schiedsgericht zur Entscheidung des Rechtsstreits im Ganzen.

Für die Zulässigkeit des Ausschlusses der Arbeitsgerichte („des Rechtswegs") durch Schiedsgerichts-Vereinbarungen ist, wie folgt, zu unterscheiden:

aa) Durch die Einsetzung von Schiedsgerichten in Tarifverträgen (einerlei, wie die tarifvertraglichen Schiedsstellen genannt sind) können die Arbeitsgerichte ohne weiteres ausgeschlossen werden, falls die paritätische Zusammensetzung des Schiedsgerichts gewährleistet ist. Das galt grundsätzlich auch jetzt schon bei den Gewerbe- und Kaufmannsgerichten. Aber, während bei diesen als weitere Voraussetzung galt, daß das Schiedsgericht, um das Arbeitsgericht ausschalten zu können, einen unparteiischen Vorsitzenden haben mußte, ist dieser nach dem neuen Arbeitsgerichtsgesetzt nicht obligatorisch. Ferner besteht eine wichtige Neuerung darin, daß jetzt auch die Einspruchsstreitigkeiten nach §§ 84 ff. dem tarifvertraglichen Schiedsgericht unterstellt werden können, während das bisher nicht der Fall war; dem tarifvertraglichen Schiedsgericht entzogen bleiben also nur die im Beschlußverfahren zu erledigenden Arbeitsverwaltungsstreitigkeiten aus dem Betriebsrätegesetz. — Das Eingreifen des tarifvertraglichen Schiedsgerichts hat aber im Einzelfall zur Voraussetzung,

daß das streitige Arbeits- oder Lehrverhältnis dem Tarifvertrag unmittelbar, nicht bloß durch die Allgemeinverbindlichkeit desselben, untersteht.

bb) Durch individuelle Vereinbarung der Streitteile können die Arbeitsgerichte nicht unbedingt ausgeschaltet werden, sondern nur dann, wenn es sich um Angestellte handelt, deren Jahreseinkommen höher ist, als die für die Angestelltenversicherungspflicht jeweils maßgebende Grenze (zurzeit 6000 RM); und auch bei solchen Angestellten nicht für die Einspruchsstreitigkeiten nach § 84 ff. des Betriebsrätegesetzes. Mit anderen Worten: bei Arbeitern jeder Einkommenshöhe und bei Angestellten von geringerem als dem oben genannten Einkommen ist die im Arbeitsvertrag oder Anstellungsvertrag enthaltene Bestimmung über die Einsetzung eines Schiedsgerichts zur Ausschaltung der Arbeitsgerichte unter allen Umständen unwirksam; ebenso die außerhalb des Arbeitsvertrags oder Anstellungsvertrags getroffene — etwa erst nach Entstehung des Streitfalles erfolgte — Vereinbarung; ferner ist (auch bei den höher bezahlten Angestellten) die einzelvertragliche Ausschaltung der Arbeitsgerichte stets unwirksam, wenn es sich um Einspruchsstreitigkeiten im Sinn des Betriebsrätegesetzes handelt.

b) Schiedsgericht zur Erledigung von Vorfragen (gütliche Einigung, Begutachtung von Tatfragen).

Das neue Arbeitsgerichtsgesetz bringt (ohne daß man ein dringendes Bedürfnis dafür anzuerkennen vermöchte) auch die Möglichkeit der Einsetzung von Schiedsgerichten, die nicht auf gänzliche Ausschaltung der Arbeitsgerichte abzielen, sondern ihnen nur einzelne Tätigkeiten vorweg nehmen sollen. Als solche kommen in Betracht: das Güteverfahren (Versuch der gütlichen Einigung der Streitteile) und das „Schiedsgutachten" (bindende Begutachtung von Tatfragen, die für die Entscheidung des Rechtsstreits erheblich sind, einschließlich der Tarifvertrags-Auslegungsfragen). Die Voraussetzungen für die Zulässigkeit dieses teilweisen Ausschlusses der Arbeitsgerichte durch Schiedsverträge sind dieselben, wie für den gänzlichen Ausschluß.

7. Zwangsvollstreckung.

a) Die Urteile der Arbeitsgerichte sind (soweit nicht sofort rechtskräftig) stets von Amts wegen für vorläufig vollstreckbar zu erklären; nur dann ist davon abzusehen, wenn der Beklagte (also meist der Arbeitgeber) glaubhaft macht, daß ihm durch die vorläufige Vollstreckung ein nicht zu ersetzender Nachteil entstehen würde.

b) Die Entscheidungen der (nach obigem zulässigen) Schiedsgerichte — also die „Schiedssprüche" — bedürfen, um vollstreckbar zu sein, der Vollstreckbarkeitserklärung durch den Vorsitzenden des Arbeitsgerichts. Dasselbe gilt von den vor dem Schiedsgericht abgeschlossenen Vergleichen (während die vor den Arbeitsgerichten direkt abgeschlossenen Vergleiche ohne weiteres rechtskräftigen Urteilen gleichstehen, also ohne weiteres vollstreckbar sind).

Abstufung des Wirtschaftlichen Tauschwertes (Gemeiner Wert) langlebiger Ertragsquellen aller Art.

Von A. A. Schubert, Berlin-Steglitz.

Erläuterung:

Rechnungsgrundlagen sind: der Kosten- oder Reproduktionswert S zu Tagespreisen, der Nettoreinertrag R_n und der Landeszinsfuß p für langfristige, erstklassig gesicherte Kredite. Der Übergewinn ϱ (rho) ist der Überertrag über die zum Landeszinsfuß p auf die Kostenwerte S gerechneten Zinsen. Also $\varrho = R_n - p \cdot S$. Die innere Verrentung oder Dividende d ist das Verhältnis $R_n : S$, d. h. Nettoreinertrag geteilt durch die Kostenwertsumme. (d ist als Dezimalbruch zu schreiben, ebenso p.) Die Rentengleichung $K_n = R_n \frac{q^n - 1}{q^n (q - 1)}$ liefert für die Lebensdauer n = unendlich den Ausdruck $K_n = \frac{R_n}{p}$. Da im Nettoreinertrag R_n alle Ersatzrücklagen bereits berücksichtigt sind, und es Ertragsquellen unendlicher Ertragsdauer nicht gibt, ist der Ertragswert $E = R_n : p$ ein unwirklicher (irrealer), nur in der Idee bestehender, darum ideeller Wert. Erwirbt jemand die Ertragsquelle trotzdem zu diesem Preis a, glaubt er aber nicht an die ewige Dauer, so wird er eine Zeitlang höhere Ersatzrücklagen machen müssen. Dadurch ändert sich der Nettoreinertrag, folglich die innere Verrentung, also auch der Ertragswert auf b. Für den nächsten Käufer, der zum Preise b kauft, werden die Ersatzrücklagen wieder kleiner, aber größer als für den Gründer. Der Ertragswert springt daher wieder in die Höhe, aber nicht auf a, sondern nur auf c. Das wiederholt sich bei jedem weiteren gedachten Umtausch. Es bildet sich der Marktpreis i als idealer Reihengrenztauschwert. Dieser stimmt mit den mittleren Ertragswerten überein, die sich nach der Moralschen Keilfläche [1]) der Emissionskurse von 188 industriellen Aktienunternehmungen in den Jahren 1903—1912 ergeben.

Nimmt man diese „börsenmäßigen" Ertragswerte zum Ausgangspunkte einer neuen Tauschrechnung so gelangt man zu dem Reihengrenztauschwert I., II., III. Ordnung usw.

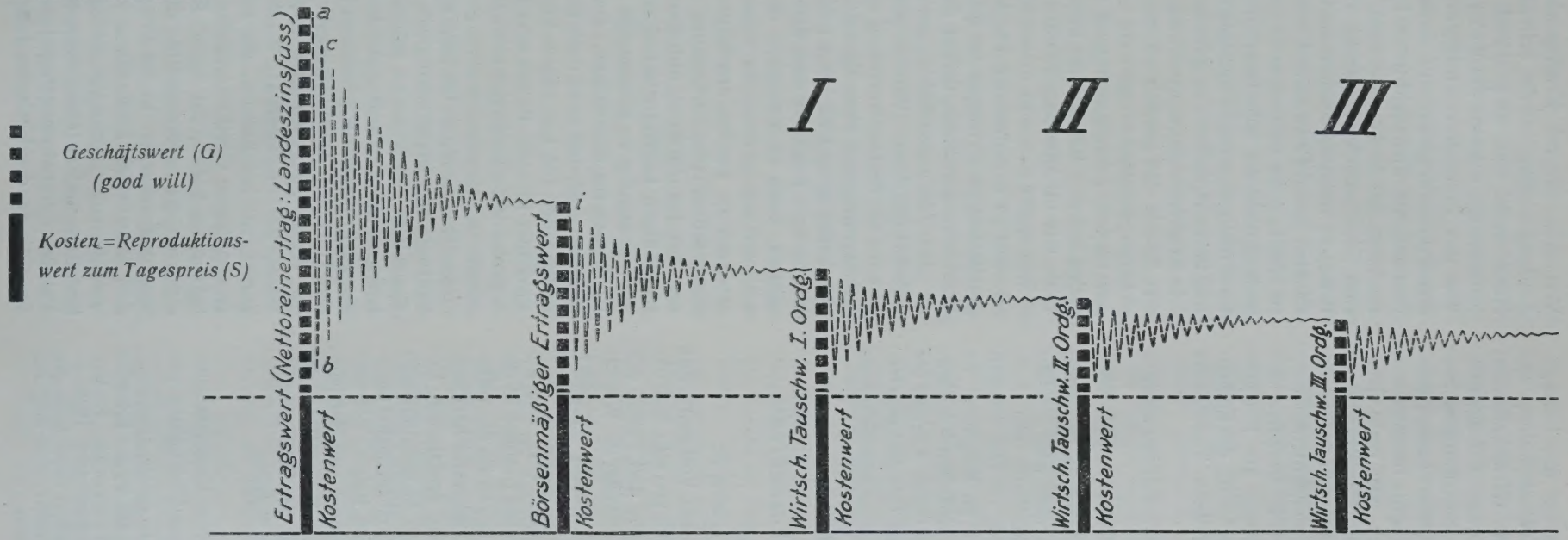
Für die Rechnungslegung der Unternehmung juristischer Personen gelten schärfere handelsgesetzliche Vorschriften als für den Einzelkaufmann, auch bieten der Vorstand und Aufsichtsrat eine höhere Sicherheit für die Stetigkeit und Dauer des Unternehmens als der Einzelkaufmann. Billigt man seinem Unternehmen trotzdem den

(Fortsetzung Seite 84)

[1]) Siehe Seite 49 in „Schubert, Der gemeine Wert" Industrieverlag Spaeth & Linde.

nach A. A. Schubert-Steglitz[2]).

Charakter der Ertragsquelle:	*irreal*	*ideal*	*wagnisbehaftet*	*ertragsbedingt*	*zeitbedingt*
Voraussichtliche Ertragsdauer:	*unendlich*	*unendlich*	*fast unendlich*	*sicher kleiner als unendlich*	*länger als die kritische Ertragszeit*
Höhe des Wagnisses:	*kleiner als Null*	*fast Null*	*größer als Null*	*größer als Null*	*sicher größer als Null*



	unmöglicher, ideeller Höchstwert	*Höchstwert für Unternehmen mit überwiegenden Immobilien*	*Höchstwert für Unternehmen juristischer Personen*	*Höchstwert für Unternehmen des Einzelkaufmanns*	*Kommissionsgeschäfte, freie Berufe*
Geschäftswert G:		$= \frac{\varrho}{2p}$	$= \frac{\varrho}{3p}$	$= \frac{\varrho}{4p}$	$= \frac{\varrho}{5p}$
Gemeiner Wert T:		$= S + \frac{\varrho}{2p}$	$= S + \frac{\varrho}{3p}$	$= S + \frac{\varrho}{4p}$	$= S + \frac{\varrho}{5p}$
Wirtschaftlicher Kapitalisierungs-Faktor $f =$	$= (p)$	$f_{ideal} = \frac{d+p}{2pd}$	$f_I = \frac{2d+p}{3pd}$	$f_{II} = \frac{3d+p}{4pd}$	$f_{III} = \frac{4d+p}{5pd}$

[2]) Vgl. den Aufsatz „Die Berechnung des Geschäftswertes" in Heft 8—10 des Jahrgangs 1926.

Reihengrenztauschwert I. Ordnung als Ertragswert zu, so gelangt man bei Wiederholung der Reihentauschrechnung zu dem Wirtschaftlichen Reihengrenztauschwert II. Ordnung. Ertragsquellen, die im wesentlichen aus Beziehungen zwischen Persönlichkeiten Erfolge fließen lassen, müssen naturgemäß mit höherem Wagnis behaftet sein als solche, deren Grundlage Sach- oder reale Geldwerte sind, und als solche, wo ein Einzelkaufmann oder eine Vereinigung solcher die Geschäftsführung bestimmen. Billigt man Kommissionsunternehmungen oder solchen der freien Berufe trotzdem den Reihengrenztauschwert II. Ordnung als Ertragswert zu, so erhält man nach Anwendung des Reihentauschgedankens den Wirtschaftlichen Tauschwert III. Ordnung.

Unternehmungen, die nur auf eine Zeit von weniger als $\frac{1}{p}$ Jahre Nettoerträge versprechen, sind nach anderen, aber ähnlichen Grundsätzen zu bewerten; bei ihnen tritt statt des Reproduktions- oder Kostenwertes, der Umstellungs-, Liquidations- oder Auflösungswert in den Vordergrund. — Der Einfluß des Fremdkapitals ist besonders zu beachten. Es kann werterhöhend oder werterniedrigend wirken. Siehe Näheres in: Z. f. Hw. u. Hp. 1926, August- bis Oktoberhefte, Die Berechnung des Geschäftswertes.

Aus der Praxis.

Aus der Praxis der Warenkreditversicherung.

Von Fritz Neunhoeffer, Ulm a. D.

Der Reichsverband der Deutschen Volkswirte hat vor kurzem im Rahmen einer Reihe von sehr instruktiven Abhandlungen über „Theorie und Praxis des Versicherungswesens" zwei Aufsätze über die Warenkreditversicherung gebracht, die zeigen, wie stark sich das allgemeine Interesse in letzter Zeit diesem jungen Versicherungszweig zuwendet[1]). Die genannten Aufsätze geben einen guten Einblick in die Prinzipien und die Funktionsweise, sowie die volkswirtschaftliche Auswirkung des Kreditversicherungsvertrages. Hier soll von einigen praktischen Erfahrungen die Rede sein, die sich in langjährigem Arbeiten mit der bedeutendsten Kreditversicherungsgesellschaft Deutschlands ergeben haben. Sie werden vielleicht manchem Unternehmer und Betriebsleiter von Nutzen sein bei der Beurteilung der Zweckmäßigkeit und Rentabilität der Warenkreditversicherung für seinen eigenen Betrieb.

I.

Der ausgesprochene Zweck der Kreditversicherung ist bekanntlich die teilweise Übernahme von Verlusten, die bei Kreditgeschäften infolge von Zahlungsunfähigkeit des Schuldners entstehen. Ihr Hauptvorteil aber ist praktisch gar nicht die Verlustdeckung, sondern die Verlustverhütung. Wer den Delkrederevertrag, der bei den verschiedenen Gesellschaften auf denselben Grundprinzipien aufgebaut ist, nicht näher kennt, wird das überraschend, ja direkt widersinnig finden. Wie man eine Feuerversicherung nicht abschließt um einen Brand zu verhüten, sondern um bei etwaigem Brandschaden gedeckt zu sein und entschädigt zu werden, so könnte man meinen, muß auch der Delkredere-vertrag nicht der Schadensvermeidung, sondern der Entschädigung im Verlustfall dienen. Es sei vorweg bemerkt, daß er das selbstverständlich auch tut. Die Kreditversicherungsverträge erfüllen zweifellos den Zweck, den sie sich setzen. Aber für den Versicherungsnehmer bringen sie außerdem den weiteren Vorteil, schadenverhütend zu wirken und das sollte bei der Beurteilung ihres Wertes in erster Linie mit in Anschlag gebracht werden.

Wie ergibt sich nun dieser für den Versicherten so wichtige Nebenzweck? Die Kreditversicherungsgesellschaften verlangen im Schadensfall von dem Versicherungsnehmer, daß er die Kreditgewährung an den zahlungsunfähig gewordenen Schuldner rechtfertigen kann. Würden sie darauf verzichten, so wäre der Delkrederevertrag ein Freibrief für jede Kreditgewährung ohne Rücksicht auf eine gesunde Geschäftsbasis. Das kann und soll er nicht sein. Die nächste Folge ist nun, daß der Versicherungsnehmer, wenn er sich nicht der Gefahr aussetzen will, mit seinen etwaigen Schadensansprüchen abgewiesen zu werden, angehalten ist, jeden Kredit den er seinen unter die Deckung des Vertrags fallenden Kunden einräumt, auf seine Zulässigkeit nach sorgfältigen kaufmännischen Grundsätzen zu prüfen und ständig zu überwachen. Der gewissenhafte Kaufmann tut das ohnehin, der Delkrederevertrag aber verlangt, daß er es nach festen Prinzipien und systematisch tut. Um diesem Verlangen zu genügen wird fast in allen Fällen eine besondere Kontrollorganisation erforderlich sein. Die Spesen, die dafür allenfalls aufzuwenden sind, machen sich in jedem Geschäft von einigem Umfang reichlich bezahlt. Die Prüfung der Kreditwürdigkeit hat sich bei neuen Kunden in der Weise zu vollziehen, daß von einer anerkannten Auskunftei (bei kleineren Kreditbeträgen auch von einer angesehenen Firma der betreffenden Branche) Auskunft erholt wird, deren Urteil den Versicherungsnehmer mit seinen Ansprüchen im Schadensfall rechtfertigt. An die Stelle dieser Auskünfte tritt bei Kunden, die seit längerer Zeit in regelmäßigem Geschäftsverkehr Kredite eingeräumt bekommen haben, die eigene Erfahrung des Versicherten, deren Niederschlag das Konto des betreffenden Kunden ist. In der Praxis hat sich gezeigt, daß diese beiden Maßnahmen in vielen Fällen den Versicherungsnehmer von gewagten Kreditierungen bewahren und so einen späteren Verlust verhüten. Da im Delkrederevertrag jeweils ein bestimmter Prozentsatz des Verlustes festgesetzt ist, den der

[1]) Beiträge zur Theorie und Praxis des Versicherungswesens. Festgabe für Otto Prange. Bd. VI der Schriften des Reichsverbandes der Deutschen Volkswirte. Im Verlag des Reichsverbandes Berlin-Wilmersdorf 1926. — Eine weitere Abhandlung in demselben Band behandelt das besondere Gebiet der Exportkreditversicherung, das hier nicht berücksichtigt werden kann.

Versicherungsnehmer selbst zu tragen hat, ohne ihn anderwärts decken zu dürfen (vgl. hierzu den II. Abschnitt), so ist die Vermeidung eines Verlustfalles auch bei gegebener Deckung durch den Vertrag von direktem Gewinn.

Allerdings ist für die Erreichung des Vorgesagten ein unbedingtes Erfordernis, daß die Verkaufsorganisation des Versicherungsnehmers genau auf den Delkrederevertrag eingespielt ist. Ausnahmefälle von den Bestimmungen sollte es dabei nicht geben, denn gerade die sind es, die gesteigerte Gefahrenmomente bergen und meistens gibt der Verlauf solcher Geschäfte, die ohne Anlehnung an die Richtsätze des Vertrages getätigt werden, der in den Versicherungsbestimmungen formulierten, vielseitigen und langjährigen Erfahrung der Versicherungsgesellschaften recht. Entstehen aus solchen Geschäften Verluste, und lehnt dann die Versicherungsgesellschaft mit gutem Recht eine Schadensregulierung ab, weil keine oder keine ausreichenden Unterlagen für ein Kreditgeschäft da sind, so ist der Versicherungsnehmer nur zu leicht geneigt, die Schuld den Vertragsbestimmungen oder gar dem bösen Willen der versichernden Gesellschaft zuzuschieben. Und erfahrungsgemäß lassen dann häufig solche Fälle ein verallgemeinerndes schlechtes Urteil über die Kreditversicherung und ihre Leistungen aufkommen, durch das eine gerechte Würdigung ihres tatsächlichen und unbestreitbaren Wertes verhindert wird. Daß die Versicherung jede leichtsinnige Spekulation unterstützt, kann man von ihr nicht verlangen. Wo dagegen eine straffe Organisation dafür sorgt, daß alle Kreditgeschäfte nur im Rahmen der vertraglichen Deckung getätigt werden, da wird sich auch sehr bald die Erkenntnis von der schadenverhütenden Wirkung der Versicherung durchsetzen und überdies wird sich in solchem Falle die Regulierung der trotzdem auftretenden Schäden zu vollster Zufriedenheit des Versicherten vollziehen. Die Versicherungsgesellschaft kann keine Einwände, die ihre Ersatzpflicht aufheben, vorbringen. Und wo die Versicherungsgesellschaft sieht, daß eine gut arbeitende Kontrolle für die Prüfung und Überwachung der Kreditgeschäfte vorhanden ist, da wird sie erfahrungsgemäß auch dort einmal ein Auge oder alle beide zudrücken, wo in einem Ausnahmefall nicht alles ganz in Ordnung ist. Es hat sich gezeigt, daß Kleinlichkeit von seiten der Versicherungsgesellschaften nicht zu befürchten ist.

Schließlich sei hier noch auf einen Punkt verwiesen, der vor allem für größere Betriebe von Bedeutung ist, in denen sich die einzelnen Funktionen des Geschäftsganges auf eine Reihe von Angestellten verteilen. Es wird für den Leiter eines solchen Betriebes nicht leicht ein bequemeres und einleuchtenderes Erziehungsmittel zur Gewissenhaftigkeit in der Behandlung von Kreditfragen geben, als den Hinweis auf den Versicherungsvertrag. Er gibt ein Reglement von festbestimmten Richtsätzen an die Hand, nach dem gearbeitet werden muß, wenn sich der Vertrag bewähren soll und nicht bloß eine unnütze Spesenvermehrung darstellen soll. Solche bindende Richtlinien und die deutlich vorstellbare Gefahr des Versagens der Deckung im Falle ihrer Nichtbefolgung bewirken mehr als tausendfach wiederholte Mahnungen zur Vorsicht, denen die strikte Formulierung fehlt.

II.

Bei der Beurteilung eines Delkredere vertrages auf seine Leistungsfähigkeit bildet die Frage des „Selbstbehaltes" und der „Selbstbeteiligung" ein wichtiges Moment. Man wird immer gut tun, sich hierüber vor Vertragsabschluß genau zu informieren und unter Berücksichtigung der dafür vorgesehenen Ziffern zu kalkulieren. Die Gesellschaften selbst gehen gerade über diesen Punkt gerne ohne viel Worte hinweg, zumal dann, wenn wie meist üblich die Prämie von dem vollen Deckungsbetrag berechnet wird. Um so mehr ist es Sache des Versicherungsnehmers, hier klar zu sehen um nicht nachträglich Enttäuschungen zu erleben.

Unter „Selbstbehalt" versteht man den Teil des jährlichen Verlustes, den der Versicherte auf alle Fälle vorweg selbst trägt. Der betreffende Betrag kann sehr verschieden hoch sein, er kann auch ganz weggelassen werden, was natürlich auf die Höhe der Prämie entsprechend einwirkt. Der Selbstbehalt verdankt seine Entstehung dem Gedanken, daß die Deckung des Kreditversicherungsvertrages für kleine Verluste kaum erforderlich ist, weil solche kleine Verluste in jedem Geschäftsbetrieb miteinkalkuliert werden. Was für den Versicherungsnehmer wichtig ist, das ist die Deckung im Falle einer außergewöhnlichen Häufung von Verlusten, wie sie z. B. die letzten krisenreichen Jahre so ziemlich in allen Branchen mit sich gebracht haben. Für solche Zeiten bedarf es — wenn nicht besondere Delkredererückstellungen gemacht werden — einer Versicherung, welche die mit jedem größeren Verlust verbundenen Gefahren abwendet. Die Leistungsfähigkeit der Versicherungsgesellschaften in solchen Fällen ist wesentlich mit davon abhängig, daß sie ihre Mittel nicht durch eine Unzahl kleiner, unbedeutender Schadensregulierungen zersplittern müssen. Je weniger eine Gesellschaft ihre Kraft darauf verwenden muß, die immer und überall auftretenden geringfügigen Verluste zu entschädigen, um so leichter ist sie in der Lage, für große Verlustfälle ihre Mittel beisammen zu halten. Es ergibt sich hieraus die Regel, daß bei feststehender Prämie um so höhere Risiken versichert werden können, je größer der Betrag ist, den der Versicherungsnehmer vorweg als Selbstbehalt zu übernehmen bereit ist. Der Selbstbehalt dient darum in erster Linie der Prämienverbilligung. Vergessen darf man dabei nicht, daß er gleichzeitig ein gewisses Loch in die Deckung reißt, da der in ihm fixierte Betrag vom Versicherungsnehmer zu eigenen Lasten zu übernehmen ist, ehe er für den dann noch verbleibenden Verlust eines Jahres die Entschädigung durch die Gesellschaft und damit die eigentlichen Früchte des Vertrages entgegennehmen kann. In normalen Ge-

schäftsjahren mit geringen Verlusten wird der Selbstbehalt leicht als eine sehr lästige Bestimmung des Vertrages empfunden, denn er ist dann geeignet, jede direkte pekuniäre Nutzung aus dem Vertrag zu unterbinden. Ob es aus diesem Grunde von seiten der Versicherungsgesellschaften nicht taktisch klüger wäre, den Selbstbehalt ganz fallen zu lassen, soll hier nicht entschieden werden. Vielleicht könnte die durch ihn leicht heraufbeschworene Mißstimmung gegen die Kreditversicherung in den meisten Fällen schon dadurch behoben werden, daß der Versicherungsnehmer auf die Wirkung des Selbstbehaltes für die Prämienkalkulation einerseits und den zu erwartenden Entschädigungsbetrag andererseits von vorneherein eingehend hingewiesen würde.

Zum Selbstbehalt tritt weiter die sog. „Selbstbeteiligung". Es ist das derjenige Prozentsatz des reinen Verlustes in jedem Einzelfall, der vom Versicherungsnehmer getragen wird. Es sind meistens 25 %, bei größeren Risiken kann die Selbstbeteiligung bis zu 50 % steigen. Wie schon die Bezeichnung „Selbstbeteiligung" erkennen läßt, soll der Versicherungsnehmer an jedem Verlust in gewissem Maß beteiligt werden, wobei von der richtigen Voraussetzung ausgegangen wird, daß jeder Verlustbetrag in sich normalerweise den Verdienst oder Gewinn des Verkäufers der Ware mitenthält, so daß also dieser Teil des Verlustes dem Versicherungsnehmer aufgebürdet werden kann, ohne daß ihn deswegen ein Substanzverlust trifft. Das Verlustgeschäft ist so ein bloßer Gewinnentgang, während die aufgewendeten Selbstkosten von der Versicherungsgesellschaft vergütet werden. Durch diese Verteilung des Verlustes soll auch das Interesse des Versicherten an der Vermeidung von Verlusten gesteigert werden. Die verschiedenen Gesellschaften haben deshalb alle die Bestimmung getroffen, daß der Betrag der Selbstbeteiligung nicht anderweitig versichert werden darf.

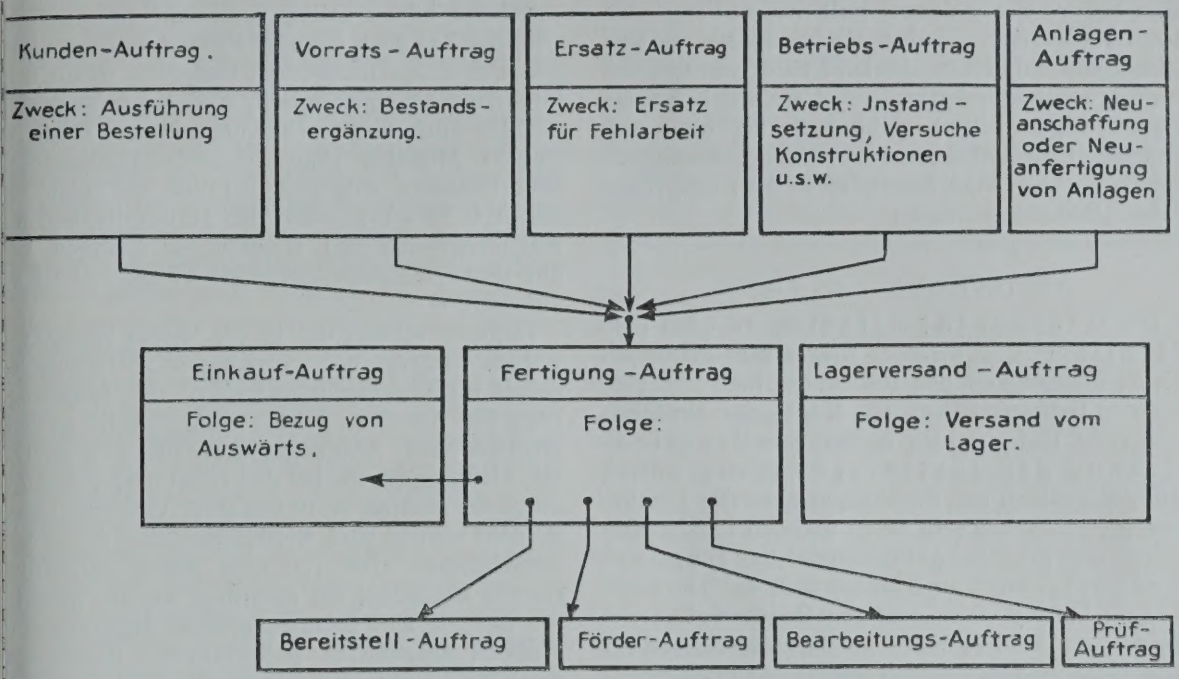
Eine weitere Einschränkung der Entschädigungspflicht neben Selbstbehalt und Selbstbeteiligung ist von einer der Kreditversicherungsgesellschaften in der Weise vorgesehen, daß bei mehr als 90 % Verlust nur 90 % als Ausfall anerkannt werden. 10 % Verlust treffen also in diesen Fällen stets den Versicherungsnehmer selbst. Fällt z. B. die in einem Konkursverfahren angemeldete Forderung ganz durch ohne eine Quote zu erhalten, so legt die Versicherungsgesellschaft ihrer Entschädigungsrechnung nur einen Nettoverlust von 90 % statt 100 % zugrunde, und von diesen 90 % wird die Selbstbeteiligung von beispielsweise 25 % abgesetzt, so daß sich der effektive Entschädigungsbetrag auf 67,5 % des Schadensbetrages beläuft. Eine etwaige weitere Reduzierung durch den Selbstbehalt ist dabei noch nicht berücksichtigt; der Anteil, der auf den einzelnen Schadensfall entfällt, ist außerordentlich verschieden je nach der Höhe des Gesamtschadens eines Vertragsjahres. Die Bestimmung der Anrechnung von äußerst 90 % erscheint auf den ersten Blick ganz ungerechtfertigt und besonders ungünstig für den Versicherungsnehmer. So schlimm ist es nun aber nicht, denn die Bestimmung hat eine für den Versicherten mitunter recht vorteilhafte Gegenseite. Durch die Zahlung der Entschädigung von seiten der Gesellschaft erlischt ja der Anspruch, den der Versicherte gegen den Schuldner hat, nicht. Auch geht dieser Anspruch nicht auf den Versicherer über, sondern er verbleibt dem Versicherten. Dieser kann also in allen Fällen, in denen sein Schuldner nachträglich wieder zu Vermögen kommt, die Forderung beitreiben. Gelingt das — was keineswegs immer ausgeschlossen ist —, so bleibt die von der Gesellschaft gezahlte Entschädigung als reiner Gewinn in den Händen des Versicherten. Da die Versicherungsgesellschaften nicht den Zweck haben, dem Versicherungsnehmer Extragewinne zu verschaffen, sondern nur den, Verluste auszugleichen, so nehmen sie durch die Begrenzung ihrer Entschädigungspflicht auf höchstens 90 % des Schadensbetrages einen gewissen pauschalen Ausgleich mit den Gewinnmöglichkeiten, die sich dem Versicherten eröffnen, vor. Wie gesagt, ist es nur eine Gesellschaft, die eine solche genaue Kalkulation durchführt. Andere verzichten auf derartige Feinheiten zugunsten einer einfacheren Handhabung des Vertrages, natürlich nicht ohne durch die Höhe der Prämie für einen angemessenen Ausgleich zu sorgen.

Die Aufteilung der vom Versicherungsnehmer selbst zu tragenden Verlustquote in zwei bzw. drei verschieden bezeichnete und getrennt berechnete Posten (Selbstbehalt, Selbstbeteiligung und 10 % eines Totalverlustes) bringt eine Komplizierung des Deckungsvertrages mit sich, die gewiß nicht im Interesse des Versicherungsnehmers liegt. Vielleicht liegt hier mit ein Grund dafür, daß die Delkredereverträge noch nicht recht populär geworden sind. Es scheint übrigens, daß die Entwicklung allmählich auf eine Vereinfachung gerade in diesem Punkt hinstrebt. Das würde jedenfalls mit dazu beitragen, dem privatwirtschaftlich und volkswirtschaftlich so bedeutsamen Gedanken der Warenkreditversicherung in weiteren Kreisen, die ihm jetzt noch skeptisch und ablehnend gegenüber stehen, Eingang zu verschaffen.

Auftragswesen.

Die Untergruppe „Auftragsvorbereitung" des Fachausschusses für Arbeitsvorbereitung beim AWF veröffentlicht hiermit ihr bisheriges Arbeitsergebnis auf dem Gebiete des Auftragswesens. Die Veröffentlichung der schematischen Darstellung des Zusammenhangs der Auftragsarten und ihre Erläuterung hat den Zweck, möglichst weiten Kreisen Gelegenheit zur kritischen Stellungnahme zu geben. Der vorliegende Entwurf gibt den Lesern dieser Zeitschrift mannigfache Anregungen, die geeignet sind, Meinungsäußerungen hervorzurufen. Zuschriften sind an den Ausschuß für wirtschaftliche Fertigung, Berlin NW 6, Schiffbauerdamm 19, zu richten.

Schematische Darstellung des Zusammenhangs der Auftragsarten.



Allgemeines: Die schematische Darstellung s Zusammenhangs der Auftragsarten sowie die chfolgenden Erläuterungen sind in der Absicht schaffen, die in der Praxis bisher gebräuchlichen uftragsarten auf ihre Notwendigkeit und Zweck-ißigkeit zu untersuchen, ihre Zusammenhänge zu iren und allgemein gültige Richtlinien für ihre zeichnung und Anwendung aufzustellen.

Begriffsbestimmung: Auftrag ist eine illenserklärung, die die empfangende Stelle zur sführung einer innerwerklichen Leistung rpflichtet. Willensäußerungen von Stellen, die ßerhalb des Betriebes stehen (z. B. von Kunden) rden nicht als Aufträge, sondern als Bestellungen er dgl. bezeichnet.

Auftragsarten:

Kundenauftrag entsteht aus der Bestellung eines Kunden.

Vorratsauftrag ist ein Auftrag zur eigenen Bestandsergänzung.

Ersatzauftrag ist ein Auftrag zur Nachfertigung oder Ersatzanschaffung wegen Fehlarbeit.

Betriebsauftrag ist ein Auftrag zur Ausführung einer Leistung für den eigenen Betrieb, der auf Gemeinkosten-Konto verrechnet wird (Instandsetzung, Versuche, Konstruktionen).

Anlagenauftrag ist ein Auftrag zur Neuanschaffung oder Neuanfertigung, der auf Anlagen-Konto verrechnet wird.

Einkaufauftrag ist ein Auftrag zur Beschaffung von Gütern aller Art, von fremden Lieferern oder eigenen Werken.

Lagerversandauftrag ist ein Auftrag zur Auslieferung vom Lager.

Fertigungsauftrag ist ein Auftrag zum Fertigen.

Als Folge des Fertigungsauftrages kommen Unteraufträge in Frage. Die hauptsächlichsten sind im folgenden aufgezählt:

Bereitstellauftrag ist ein Auftrag zur Bereitstellung der zur Ausführung eines Auftrages benötigten Werkstoffe, Teil- und Fertigfabrikate, sowie Werkzeuge.

Förderauftrag ist ein Auftrag zur Förderung (Beförderung) irgendwelcher Gegenstände.

Bearbeitungsauftrag ist ein Auftrag zur Ausführung einer bestimmten Werkstattarbeit.

Prüfauftrag ist ein Auftrag zur Vornahme einer Prüfung (Revision).

In dieser Übersicht sind die gebräuchlichsten Auftragsarten aufgenommen; dies darf jedoch nicht zu dem Schluß verleiten, daß in jedem Unternehmen alle diese Aufträge vorkommen müssen. Je nach der Eigenart der Organisation kann die eine oder andere Auftragsart sich erübrigen. Beispielsweise kann unter Umständen der Fertigungsauftrag durch die Bestellung des Kunden ohne Zwischenschaltung eines Kundenauftrages ausgelöst werden. Die Übersicht hat den Zweck, die einheitliche Bezeichnung gleicher Vorgänge in verschiedenen Unternehmungen herbeizuführen.

Kann eine Willenserklärung durch eine in der Übersicht enthaltene Auftragsart zum Ausdruck gebracht werden, so wird hierfür keine besondere Auftragsbezeichnung aufgestellt.

Bezeichnung der Auftragsarten: Für die Bezeichnung der Auftragsart wurde als allgemeine Regel zugrunde gelegt, daß das Wort Auftrag mit dem Namen des Vorganges, den der Auftrag auslöst, verbunden wird. Eine Ausnahme bildet der „Kundenauftrag", da er verschiedene Vorgänge — Bezug von Auswärts, Fertigung, Lieferung vom Lager — auslösen kann, die nicht unter

einer Bezeichnung zusammengefaßt werden konnten. Man bezeichnete in diesem Fall den Auftrag nach dem Urheber, dem Kunden. Ebenso können die verschiedenen auf Gemeinkosten-Konto verrechneten Aufträge (Instandsetzungs-, Versuchs-Konstruktionsaufträge u. dgl.) nicht nach der oben aufgestellten Regel unter einer Bezeichnung zusammengefaßt werden. Man nannte diese Auftragsgruppe daher „Betriebsaufträge".

Rechtsfragen des Tages.

Der Gegensatz Unitarismus und Föderalismus ist plötzlich wieder akut geworden. Im Rechtsausschuß des Reichstags hielt der Vorsitzende Geheimrat Prof. Dr. Kahl eine aufsehenerregende Rede, in der er für eine Verreichlichung der Justizverwaltung eintrat, und gelegentlich der Beratungen über den Finanzausgleich zwischen dem Reich und den Ländern erklärte der preußische Finanzminister Höpker-Aschoff, daß er auch hinsichtlich der Steuerverwaltung einer weiteren Zuständigkeit des Reichs auf dem Gebiete des Steuerwesens keinen Widerstand entgegensetzen würde. Aus beiden Erklärungen sieht man, daß die Frage der Abgrenzung der Reichsgewalten von denen der Länder immer noch im Fluß ist. Tatsächlich ist die gegenwärtige Gestaltung dieser Grenzen wie so vieles in der Reichsverfassung auf dem Kompromißwege zustande gekommen. Der erste Entwurf des damaligen Staatssekretärs Hugo Preuß war stark auf unitarischen Gedanken aufgebaut. Die Vorlage an die Nationalversammlung war wiederum einen Schritt zurückgewichen und hatte unter dem Einfluß der Deutschnationalen und der süddeutschen Partikularisten das Bündnisprinzip hervorgekehrt. Dann wurde im Rechtsausschuß endlich die mittlere Linie gefunden, und während bisher ein weiterer Ausbau der Landeszuständigkeiten drohte, ist jetzt mindestens in den Kreisen der Volkspartei und der Demokraten nach den eingangs erwähnten Erklärungen ein erneutes Hervortreten unitarischer Gedankengänge unverkennbar. Ob und in welchem Umfange sich diese in gesetzgeberische Akte, also in eine Änderung der Reichsverfassung, umsetzen werden, das läßt sich nicht voraussagen. Verfassungsdebatten müssen, sobald der Reichstag die augenblicklich laufenden Gesetzentwürfe erledigt hat, erneut einsetzen, schon weil endlich das Gesetz über die Zuständigkeit des Reichspräsidenten und der Länderregierungen zum Erlaß von Notverordnungen (RV. Art. 48) zustande gebracht werden muß.

Große Unruhe herrscht, wie an dieser Stelle bereits vielfach berichtet worden ist, auf dem Gebiet der Aufwertung. Die zwanzig dem Reichstag vorliegenden Anträge sind nun an den Rechtsausschuß gewandert und werden dort beraten. Wie vorauszusehen hat sich die Reichsregierung geweigert, den grundstürzenden Entwurf der „Reichsarbeitsgemeinschaft der Aufwertungs-Geschädigten- und Mieterorganisationen", der die Grundlage eines Volksbegehrens und, falls dieses glückt, eines Volksentscheids bilden sollte, überhaupt weiterzuleiten. Offenbar hat auch die neue Reichsregierung diesen gänzlich undurchführbaren Gedanken dadurch ein Hindernis entgegengestellt, daß sie behauptet, es ständen auch diesem Entwurf wie dem schon vor einigen Monaten eingereichten verfassungsrechtliche Bedenken entgegen, nämlich der letzte Satz des Art. 73 RV.: „Über den Haushaltsplan, über Abgabengesetze und Besoldungsordnungen kann nur der Reichspräsident einen Volksentscheid veranlassen."

Dagegen scheint der in der letzten Nummer erwähnte Entwurf der „Juristischen Arbeitsgemeinschaft für Gesetzgebungsfragen" der Reichsregierung den Anlaß zu geben, wenigstens die gröbsten Irrtümer des Aufwertungsgesetzes auszumerzen. Die Hoffnungen, die bei den Inflationsgeschädigten durch die maßlose Agitation ihrer Verbände hervorgerufen worden sind, werden sich aber sicher nicht verwirklichen. Die von dem Reichsjustizminister Herght angekündigten Reformen werden wesentlich nur formale, aber keine materiellen Änderungen des Aufwertungsgesetzes herbeiführen. Ebensowenig wird der demokratische, vermutlich von Parteiinteressen diktierte Antrag im Reichstag eine Mehrheit finden, der den Anleihealtbesitzern 5prozentige Ablösungsstücke im Betrage von 12½ v. H. zuweisen will. Die Reichsfinanzen sind mit Rücksicht auf die Erhöhung der Reparationszahlungen viel zu belastet, als daß auch diese neue Beschwerung als tragbar erachtet werden könnte.

*

Eine zwar nicht unmittelbar mit der Aufwertungsfrage, aber doch mit den sonstigen Erscheinungen der Inflationsperiode zusammenhängende Rechtsangelegenheit soll durch einen Gesetzgebungsakt bereinigt werden. Es handelt sich um die auch an dieser Stelle schon öfter erwähnten sog. Schwarzverkäufe. Die Rechtsgültigkeit von Grundstücksverkäufen, bei denen zur Ersparung der Wertzuwachssteuer in dem notariellen Kaufvertrag eine geringere als die mündlich vereinbarte Kaufsumme angegeben ist, soll jetzt durch einen gegenwärtig dem Preußischen Staatsrat vorliegenden Entwurf geklärt werden. Während der Inflationszeit sind unzählige deutsche Grundstücke in die Hände von Ausländern gekommen. Aber auch inländische Kapitalisten haben in weiser Voraussicht des Umstandes, daß die Wohnungszwangswirtschaft einmal aufhören und damit die Rentabilität der Mietshäuser steigen muß, große Häuserkomplexe zusammengekauft. In beiden Richtungen wollte das preußische Gesetz über den Verkehr mit Grundstücken vom 10. Februar 1923, das am 15. Februar 1923 in Kraft getreten ist, einen Riegel vorschieben. Es gab den Kommunen das Recht, solche Grundstücksverkäufe einem Genehmigungsverfahren zu unterwerfen. Wenn nun der nach § 313 BGB. erforderlich gerichtliche oder notarielle Kaufvertrag einen geringeren als den mündlich vereinbarten Kaufpre

fwies, so erlangte zwar das Kaufgeschäft mit m richtigen Kaufpreis durch Auflassung und Eingung Rechtswirksamkeit. Zur Genehmigung vorlegt wurde aber nur der simulierte notarielle Verg, und auch nur dieser konnte genehmigt werden. as Reichsgericht hat nun in ständiger Praxis feststellt, daß infolge der Nichtgenehmigung des htigen, durch die Eintragung wirksam geworden Kaufvertrages das Grundbuch unrichtig gerden ist und hat vielfach den Käufer zur Berichung des Grundbuchs durch Wiedereintragung des rkäufers für verpflichtet erklärt. Die Käufer verchten begreiflicherweise nun nachträglich die Gehmigung des richtigen Kaufvertrags zu erhalten. re Absicht scheiterte aber an den Anforderungen, die Kommunalbehörden für diese nachträgliche nehmigung aufstellten. Diese verlangten nämlich weder einen Antrag beider Teile oder gemäß § 6 s Grundstücksperrgesetzes eine Versicherung beiTeile über die wahren, nicht notariell beurkunen Abmachungen, und die Käufer, die das Grundck natürlich behalten wollten, verweigerten in den Richtungen ihre Mitwirkung. Es besteht da- in unzähligen Fällen gegenwärtig ein Schwebestand, der den Käufer hindert, erforderliche grö-re Reparaturen vorzunehmen, da er nicht weiß, er das Grundstück behalten wird und der ihn in tlaufende Kollisionen mit Behörden und Mietern ngt.

Der in einigen der vorstehend erwähnten Aufwertungsanträge sich findende Wunsch, die Inflationskäufe unter Umständen überhaupt wieder aufzuen, wird, wie bereits erwähnt, im Reichstag kaum hör finden. Auch der von der preußischen Regieg vorgelegte Entwurf ist nicht materieller, sonn rein formaler Natur. Er will nicht die Rechtsksamkeit oder Unwirksamkeit von Schwarzverfen feststellen, sondern verfolgt lediglich die Abt, den gedachten Schwebezustand in kurzer Frist beendigen. Es soll ein Zeitraum bestimmt wern — vermutlich ein Monat nach Inkrafttreten des setzes —, nach dessen Ablauf Anträge auf nachgliche Genehmigung nicht mehr zulässig sein len, andererseits aber alle Grundstücksgeschäfte, denen die Auflassung bereits erfolgt ist, als gemigt gelten. Jede Vertragspartei soll die Eindung dieses Genehmigungsverfahrens bewirken fen. Damit wird also der Verkäufer von dem ufer unabhängig. Dem Antrag muß die Verherung beigefügt werden, dahin, daß der zwien den Parteien geschlossene Vertrag richtig d vollständig mitgeteilt ist, insbesondere der Vergsinhalt mit den tatsächlich getroffenen Vereinrungen übereinstimmt und keine weiteren Nebenreden getroffen worden sind. Die Behörde kann h den Vertragsgegner vernehmen und von beiden len eidesstattliche Versicherungen erfordern. An Annahme des Gesetzentwurfs dürfte nicht zu eifeln sein. Damit wird einer der übelsten Reste Inflationszeit liquidiert werden.

*

Zu dem sozialpolitischen Programm der Reichsregierung, das zu einem Teil durch das bereits verabschiedete Arbeitsgerichtsgesetz seine Erledigung gefunden hat, gehören außerdem die Entwürfe über die Erwerbslosenversicherung und den Arbeiterschutz. Das erstere Gesetz wird keinesfalls noch im laufenden Jahre in Kraft treten, dem letztgenannten werden so viel Hindernisse entgegengestellt, daß die Reichsregierung sich genötigt sah, um wenigstens einen Teil des Arbeitsschutzgesetzes unter Dach und Fach zu bringen, für den wichtigsten Abschnitt, die Arbeitszeit, ein besonderes Notgesetz einzubringen. Aber auch hinsichtlich dieses Teilgesetzes bestehen nicht nur zwischen den Regierungsparteien, sondern auch innerhalb derselben zahlreiche Meinungsverschiedenheiten. Die Arbeitszeitverordnung vom 21. Dezember 1923 stellte den Arbeitgeber von Strafe frei, wenn er vorübergehende Mehrarbeit, falls sie ihm freiwillig angeboten war, annahm. Gegen die Anwendung dieser Vorschrift richten sich die Angriffe der die Interessen der Arbeiter vertretenden Parteien. Ohne Überstunden können aber sehr viele Betriebe nicht auskommen, und die Schwierigkeit liegt in der Formulierung dieser Abweichungen von dem grundsätzlich festgehaltenen Achtstundentag. Das ist der Hauptstreitpunkt, mit dem auch die Frage des Lohnzuschlages für geleistete Mehrarbeit in engster Verbindung steht. Sonach ist auch in dieser Beziehung nicht vorauszusehen, ob aus den Reichstagsverhandlungen gesetzliche Vorschriften hervorgehen werden.

*

Der Reichsrat hat die Mietserhöhungen um 10 % ab 1. April und um weitere 10 % ab 1. Oktober genehmigt. Es liegt auf der Hand, daß diese Erhöhung Ansprüche auf Lohnerhöhung der Arbeiter und Aufbesserung der Beamten und Angestellten auslösen wird. Der Reichsarbeitsminister hat unter Zugrundelegung des in der Vorkriegszeit anerkannten Grundsatzes, daß im allgemeinen $^1/_5$ des Einkommens auf die Wohnungsmiete zu rechnen ist, davon gesprochen, daß eine Erhöhung von 2—2½ % in Betracht gezogen werden müsse. Gegenwärtig stimmt das nicht, wenn man betrachtet, daß die Reichsrichtzahl sich um 140 bewegt, während die Miete noch auf 100 v. H. der Friedensmiete festgelegt ist, und erst ab 1. April auf 110 v. H. steigt.

*

Der preußische Wohlfahrtsminister ist zu einer Änderung seiner Verordnung vom 11. November 1926 nicht zu bewegen gewesen und die Hoffnung der aus der Zwangswirtschaft herausgenommenen Mieter gewerblicher Räume, daß der Reichstag eingreifen werde, scheint sich ebenfalls nicht zu verwirklichen. Im Wohnungsausschuß des Reichstags ist lediglich ein Antrag angenommen worden, wonach bei den gemäß § 52 des Mieterschutzgesetzes von der obersten Landesbehörde getroffenen Anordnungen, daß bestimmte Mieträume von den Bestimmungen des Mieterschutzgesetzes

befreit sein sollen, ein strafrechtlicher Schutz der Mieter geschaffen wird. Mit Geldstrafe oder mit Gefängnis soll bestraft werden, wer für die mietweise Überlassung solcher von der Zwangswirtschaft freigestellter Räume einen Mietzins fordert, annimmt oder sich versprechen läßt, der einen von der obersten Landesbehörde festgesetzten Hundertsatz der Friedensmiete übersteigt, es sei denn, daß besondere Umstände einen höheren Mietzins rechtfertigen. Mit dieser Strafvorschrift wird aber die den Mietern gewerblicher Räume drohende Kündigungsgefahr auch nicht beseitigt werden.

Eduard Heilfron.

Neue Gesetze und Verordnungen.

Berichtszeitraum: erstes Vierteljahr 1927.

A. Reichsrecht.

1. Fünfte Bekanntmachung über die Wechsel- und Scheckzinsen. Vom 12. Januar 1927 (RGBl. I, 41).

Feststellung auf 7% gemäß dem auf 5 v. H. ermäßigten Reichsbankdiskont.

2. Verordnung über die Berechnung des Zwischenzinses bei vorzeitiger Zahlung des Aufwertungsbetrags. Vom 20. Januar 1927 (RGBl. I, 49).

Zugrundelegung eines Zinsfußes von 7 v. H. (bisher 8 v. H.) für die Berechnung des Zwischenzinses bei auf Kündigung des Schuldners zurückgezahlten Hypothekenaufwertungsbeträgen.

3. Gesetz über die Gerichtskosten und die Gebühren der Rechtsanwälte. Vom 28. Januar 1927 (RGBl. I, 53).

Novelle zum Gerichtskostengesetz und zur Rechtsanwaltsgebührenordnung. Ermäßigung der Kosten bei höherem Streitwert.

4. Gesetz zur Abänderung der Gewerbeordnung. Vom 7. Februar 1927 (RGBl. I, 57).

Konzessionspflicht für das Bewachungsgewerbe.

5. Gesetz zur Bekämpfung der Geschlechtskrankheiten. Vom 18. Februar 1927 (RGBl. I, 61).

Polizeiliche Maßnahmen, Anzeigepflichten und Strafbestimmungen zwecks Verhütung und Heilung von Geschlechtskrankheiten.

B. Preußen.

1. Verordnung betr. Aufhebung der Verordnung über die Verzinsung gestundeter Abgaben. Vom 27. Januar 1927 (PrGS. 11).

Feststellung eines Zinsfußes von 5 v. H. bei Stundung öffentlicher Abgaben.

Rundschau.

Außenhandel.

Der deutsche Außenhandel zeigt im Januar eine weitere leichte Erhöhung der Einfuhr und gleichzeitig eine weitere Abschwächung der Ausfuhr. Die Zunahme der reinen Wareneinfuhr gegenüber dem Vormonat beträgt 33 Mill. RM. Die Einfuhr an Lebensmitteln ist um 15 Mill. RM, die Einfuhr an Rohstoffen um 7 Mill. RM und die Einfuhr an Fertigwaren um 10 Mill. RM gestiegen. Bei der Warenausfuhr ist eine Abnahme um 34 Mill. RM festzustellen, davon entfallen 17 Mill. RM auf Lebensmittel, 15 Mill. RM auf Rohstoffe und 2 Mill RM auf Fertigwaren.

Der Außenhandel ergibt im Januar im Vergleich zum Vormonat folgendes Bild:

	Einfuhr		Ausfuhr	
	Jan. 1927	Dez. 1926	Jan. 1927	Dez. 192
	in 1000 RM nach Gegenwartswerten			
Lebende Tiere	14 460	13 770	618	827
Lebensmittel und Getränke	363 648	348 373	35 898	52 710
Rohstoffe und halbfertige Waren	564 885	557 415	199 063	213 880
Fertige Waren	150 979	141 028	562 943	565 094
Reiner Warenverkehr	1 093 972	1 060 586	798 522	832 511
Gold und Silber	59 939	79 778	1 578	2 023
Zus.	1 153 911	1 140 364	800 100	834 534

Arbeitsmarkt.

In den ersten Monaten des Jahres 1927 — Stichtag 1. und 15. — entwickelte sich die Zahl der unterstützten Vollerwerbslosen wie folgt:

1. Januar	1 748 597
15. Januar	1 838 289
1. Februar	1 825 931
15. Februar	1 761 000

Reichsbank.

(In Millionen Mark.)

Aus dem Reichsbankausweis	15. 2.	23. 2.	28. 2.	7. 3.
Notenumlauf	3049	2926	3465	3346
Goldbestand	1834	1834	1834	1844
Wechsel und Schecks	1268	1248	1645	1604
Scheidemünzen	136	143	132	129
Devisendeckung	201	183	204	202
Grundkapital:				
a) begeben	122,8	122,8	122,8	122,
b) noch nicht begeben	177,2	177,2	177,2	177,

Devisendeckung.

Deckung	15. 2.	23. 2.	28. 2.	7. 3.
Effektive Golddeckung	60,2 %	62,7 %	52,9 %	55,1 %
Gold und deckungsfähige Devisen	66,5 %	68,9 %	58,8 %	61,1 %

Abrechnungsverkehr.

Bei den Abrechnungsstellen wurden abgerechnet:

Monat	1927 in RM	1926 in RM	1913 in M
Januar	5 837 478 100	4 176 649 700	6 691 749 500
Februar	5 742 675 700	3 885 789 100	5 275 586 300

Aktienmarkt.

Die nachfolgende Tabelle, die einschließlich Text de Wirtschaftsbericht Nr. 2 der Commerz- und Privat-Ba entnommen ist, zeigt den Kursstand der an der Berlin Börse amtlich notierten Aktienwerte Ende Februar Vergleich zum Vormonat. Es notierten:

Goldparität	Zahl der notierten Aktienwerte		1927 Ende Febr.	1927 Ende J
	Ende Febr. 1927	Ende Jan. 1927	in % der Gesamtz	
unter 50 %	60	55	6,8	6,2
von 50 bis 75 %	88	93	10,0	10,6
„ 75 „ 100 %	125	140	14,2	16,0
„ 100 „ 150 %	288	275	32,8	31,3
„ 150 „ 200 %	179	178	20,4	20,2
„ 200 „ 250 %	83	87	9,4	9,9
über 250 %	56	52	6,4	5,9
Zus.	879	880	100,0	100,0

Trotz der starken Schwankungen, die sich im Mo Februar geltend machten, haben sich im Kursstand se wesentliche Änderungen nicht vollzogen. Im ganz

verzeichnet der Kursstand trotz partieller Abschwächung eine leichte Erhöhung, die schon darin zum Ausdruck gelangt, daß 69 % aller Werte auf und über Parität stehen gegenüber 67,2 % am Ende des Vormonats. Bemerkenswert ist in diesem Monat die Verschiebung an der Grenze der Parität. Eine ganze Reihe von Werten konnte aus der Stufe 75 bis 100 % in diejenigen von 100 bis 150 % vorrücken. Wesentliche Abschwächungen hatte ein Teil der Montanwerte zu verzeichnen; auch Bankaktien waren gegenüber dem Vormonat leicht gedrückt. Elektrowerte und Brauereiaktien konnten zum Teil ihren Kursstand verbessern.

Sparkassenwesen.

Nach den Angaben des Statistischen Reichsamtes haben die Spareinlagen bei den Sparkassen des Deutschen Reichs im Monat Dezember 1926 die Dreimilliardengrenze nunmehr überschritten. Ende Dezember stellte sich der Spareinlagenbestand auf 3 090 515 000 RM (Einzahlungen im Dezember: 392 373 000 RM, Auszahlungen: 259 117 000 RM) gegen 2 957 259 000 RM am Ende des Vormonats und gegen 1 629 139 000 RM Ende Dezember 1925. Im Giro-, Scheck- und Kontokorrentverkehr wurden im Dezember 1926 2 588 139 000 RM Einzahlungen und 2 576 439 000 RM Auszahlungen getätigt. Der Gutnabenbestand am Monatsende belief sich auf 1 119 130 000 RM (im Vormonat: 1 123 602 000 RM), der Schuldenstand auf 1 463 777 000 RM (1 482 347 000).

Fernsprechwesen.

Der neue Fernsprechtarif. Die wichtigsten Merkmale des neuen Fernsprechtarifs, der am 1. Mai 1927 in Kraft treten soll, sind: Die Wiedereinführung einer Grundgebühr für die Hauptanschlüsse, die Festsetzung einer einheitlichen Ortsgesprächsgebühr für alle Teilnehmer, die Ermäßigung von Ferngesprächsgebühren und eine Reihe anderer Erleichterungen für die Teilnehmer.

Die Grundgebühr beträgt für jeden Hauptanschluß in Ortsnetzen mit

Hauptanschlüssen	monatlich	Hauptanschlüssen	monatlich
1— 50	. . 3 RM	501— 1000	. 6.50 RM
51—100	. . 4 RM	1001— 5000	. 7.— RM
101—200	. . 5 RM	5001— 10000	. 7.50 RM
201—500	. . 6 RM	10001—300000	. 8 — RM

Die Ortsgesprächsgebühr beträgt einheitlich für alle Teilnehmer und für öffentliche Sprechstellen 10 Pf. Die Zahl der Pflichtgespräche, d. h. der Gespräche, für die mindestens im Monat Gesprächsgebühren zu entrichten sind, beträgt für jeden Hauptanschluß in Ortsnetzen mit 1—50 Hauptanschlüssen 20, in Ortsnetzen mit 51—1000 Hauptanschlüssen 30 und in den übrigen Netzen 40 Gespräche. Für Anschlüsse, die nach ihrer Schaltung vom Teilnehmer nicht zur Anmeldung von Ortsgesprächen benutzt werden können, sind keine Pflichtgespräche zu bezahlen. Ebenso wird bei Teilnehmern, die ihren Anschluß nach vorheriger Ankündigung längere Zeit nicht benutzen, für volle in die Zeit der Nichtbenutzung fallende Kalendermonate auf die Bezahlung von Pflichtgesprächen verzichtet. Teilnehmer mit mehreren Hauptanschlüssen brauchen nicht für jeden einzelnen der in einer Nebenstellenanlage vereinigten und nach derselben Vermittlungsstelle führenden Hauptanschlüsse die Pflichtgespräche besonders aufzubringen, sondern sie müssen nur insgesamt mindestens soviel Gespräche monatlich bezahlen, wie Pflichtgespräche auf alle Anschlüsse zusammen entfallen.

Die Ferngesprächsgebühren betragen für gewöhnliche Dreiminutengespräche auf Entfernungen

von 5— 15 km 30 Pf.,
„ 15— 25 „ 40 „ bisher 45 Pf.,
„ 25— 50 „ 70 „ „ 90 „
„ 50— 75 „ 90 „ „ 120 „
„ 75—100 „ 120 „

über 100 km für je 100 km 30 Pf mehr. Gespräche bis zu 5 km gelten künftig als Ortsgespräche.

Bei Gesprächen von längerer Dauer als 3 Minuten wird die überschießende Gesprächszeit allgemein nach einzelnen Minuten berechnet und für jede volle oder angefangene Minute ein Drittel der obenstehenden Sätze erhoben. Bisher wurde diese Berechnungsweise nur bei Gesprächen auf Entfernungen über 100 km angewandt.

Für Ferngespräche, die in der verkehrsschwachen Zeit zwischen 7 Uhr abends und 8 Uhr morgens ausgeführt werden, ermäßigen sich die Gebühren auf zwei Drittel der Sätze für Tagesgespräche. Werden Gespräche, die vor 7 Uhr abends oder 8 Uhr morgens begonnen haben über diesen Zeitpunkt hinaus fortgesetzt, so werden die Gebühren nach den Sätzen für die Verkehrszeit berechnet, in der das Gespräch begonnen hat.

Für dringende Gespräche wird wie bisher das Dreifache der für gewöhnliche Gespräche geltenden Gebühren erhoben, für Blitzgespräche das Zehnfache statt bisher das Dreißigfache.

Für Ortsnetze mit mehr als 10 000 Hauptanschlüssen tritt eine Verbilligung der Ferngespräche mit Orten der näheren Umgebung dadurch ein, daß für sie die Ortszone von 5 km und die ersten beiden Fernzonen (15 und 25 km) erweitert werden. In Ortsnetzen mit mehr als 10 000—20 000 Hauptanschlüssen, dazu gehören Bremen, Chemnitz, Duisburg, Essen, Hannover, Königsberg (Pr.), Magdeburg, Mannheim, Nürnberg und Stuttgart, reicht die Ortszone künftig bis 8 km, vom Fernamt ab gerechnet, und die beiden anderen Zonen bis 18 und 28 km. In Ortsnetzen mit 20 000—50 000 erweitern sich die Zonen bis 10, 20 und 30 km. Diese Vergünstigung erhalten Breslau, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt (Main), Köln, Leipzig und München. Für Berlin und Hamburg werden die Ortszone auf 15 km und die beiden anderen Zonen auf 25 km und 35 km festgesetzt.

Eine wichtige Änderung in der Berechnung der Gesprächsgebühren tritt für öffentliche Sprechstellen in Orten ohne Vermittlungsstelle ein. Bei diesen öffentlichen Sprechstellen rechnen die Entfernungen im Fernverkehr jetzt von der öffentlichen Sprechstelle ab, während diese Entfernung für Teilnehmer, die in demselben Orte wohnen, von ihrem Fernamt ab rechnet. Künftig wird auch bei öffentlichen Sprechstellen die Entfernung von dem Fernamt gerechnet, in dessen Bereich sie liegen.

Von den übrigen Gebührenermäßigungen ist noch besonders zu erwähnen: Die Ermäßigung der Sondergebühr für XP-, V- und N-Gespräche auf 40 Pf. bei Entfernungen bis 100 km und auf 50 Pf. bei Entfernungen von 100—200 km, der Wegfall der Sondergebühr von 15 Pf. für eine Reihe von Nebenleistungen im Fernverkehr und die Ermäßigung der festen Sätze der Einrichtungsgebühren mit Ausnahme des Satzes von 80 RM für einen Hauptanschluß.

Postwesen.

Im Verkehr mit Österreich werden von jetzt an auch dringende Pakete über 10 kg, und zwar bis zum Meistgewicht von 20 kg zugelassen. Die Gebühr für dringende Pakete nach Österreich beträgt:

auf dem unmittelbaren Wege
über 10—15 kg . . . 7 RM 20 Pf.
„ 15—20 „ . . . 9 „ 30 „
auf dem Wege über die Tschechoslowakei
über 10—15 kg . . 9 RM 30 Pf.
„ 15—20 „ . . 12 „ 15 „

Zwischen Deutschland und Peru findet fortan wieder ein Postanweisungsverkehr statt. Telegraphische Postanweisungen sind nicht zulässig. Die Beträge der Postanweisungen nach Peru sind in englischer Währung anzugeben; Meistbetrag 20 Pfund Sterling. Das Umrechnungsverhältnis ist das gleiche wie bei Postanweisungen nach Großbritannien. Mitteilungen auf dem Abschnitt der Postanweisung sind nicht gestattet.

Seit 1. März ist die Eilzustellung von Briefsendungen nach allen Orten in Nigeria zugelassen, in denen eine Telegrammzustellung stattfindet.

Messewesen.

Die Budapester Internationale Messe. In diesem Jahre wird die Budapester Internationale Messe, in Anbetracht der orientalischen Feiertage, erst am 30. April eröffnet. Die Messe dürfte diesmal nicht nur einen vollständigen Überblick über Ungarns Produktion, sondern auch eine reichhaltige Schau der westlichen Industrien bieten. Die Kaufleute, besonders der Balkan-Halbinsel, strömen alljährlich zu Zehntausenden der Messe zu, und es ist nur natürlich, daß die Leitung derselben auch diesmal bestrebt war, den Kreis der bisherigen Reise- und Transportbegünstigungen noch bedeutend zu erweitern. Nähere Aufklärungen über die Bedingungen der Teilnahme, sowie die zur Verfügung stehenden diversen Begünstigungen erteilt der ehrenamtliche Vertreter der Budapester Internationalen Messe in Berlin, Direktor Emil Mezey, SW 61, Tempelhofer Ufer 11.

Mustermesse in Laibach. Die diesjährige VII. Mustermesse in Ljubljana (Laibach) wird vom 2. bis 11. Juli abgehalten werden. Näheres über Beteiligung und Ausstellung, Begünstigungen für Aussteller und Besucher, sowie Reiseermäßigungen usw. erteilt das Messeamt in Ljubljana, sowie die Konsulate und Handelsagentien in Deutschland.

Konzentrationsbewegungen.

Zusammenschluß im Mineralölhandel. Nach längeren Verhandlungen hat sich die Interessengemeinschaft am Mineralölhandel beteiligter Firmen Groß-Hamburgs als Landesgruppe II dem Allgemeinen Deutschen Ölhändlerverein e. V., Bremen, in ihrer Gesamtheit angeschlossen.

Neuer Verband in der Steinindustrie. Aus Düsseldorf wird der Frankfurter Zeitung (11. 2. 27) geschrieben: „Die Fabrikanten von Terranova- und ähnlichen Steinputzfabrikaten haben sich unter der Firma Terranova- und Steinputzwerks-Verkaufsgemeinschaft mit dem Sitze in Düsseldorf zu einer gemeinsamen Verkaufsstelle zusammengeschlossen. Geschäftsführer ist Fabrikbesitzer Naries in Langenberg-Rheinland. Die Vereinigung ist zunächst bis zum 31. Dezember 1938 gegründet worden. Falls der Versand in drei aufeinanderfolgenden Jahren um mehr als 30 % hinter dem Versand des Jahres 1926 zurückbleibt, kann die Mitgliedschaft mit eineinhalbjähriger Frist gekündigt werden. Die Fortsetzung der Vereinigung unter den übrigen Mitgliedern ist aber möglich."

Fachausschuß für Rechnungswesen.

Nach einer verhältnismäßig kurzen Zeit seiner Tätigkeit kann der Fachausschuß für Rechnungswesen (im Ausschuß für wirtschaftliche Verwaltung, Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit) heute bereits eine Reihe von Erfolgen bei seinen Rationalisierungsbestrebungen aufzeigen. Die Normung des Rechnungswesens von etwa 25 verschiedenen Gewerbezweigen, Produktions-, Leistungs- und Handelsbetrieben, ist in Angriff genommen.

Der Zweck, den die Normalbuchführungen erreichen sollen, ist weniger auf die Aufgaben der Jahresrechnung als auf diejenigen der monatlichen Gewinnrechnung und der Selbstkostenrechnung abgestellt.

Der Gang der Arbeiten ist so, daß die aus der Praxis gewonnenen Fachbearbeiter für das Rechnungswesen ihrer Branchen erst einmal einen Entwurf einreichen, welcher die Darstellung der Abrechnung, einen Kostenplan und die wichtigsten Formulare enthält. Diese ersten Entwürfe werden in einem Gremium durchgesprochen, die besten Vorentwürfe werden ausgewählt und die endgültige Bearbeitung vergeben.

In den bis jetzt eingelaufenen Vorentwürfen steckt eine Fülle von Arbeit und Erfahrung, die für die Hauptentwürfe nutzbar gemacht wird. Bis jetzt sind etwa 20 Vorentwürfe fertiggestellt. Eine Literaturstelle sammelt die betriebswirtschaftliche Literatur über die einzelnen Gewerbezweige und gibt die Auswertung an die Bearbeiter der Entwürfe. Die am weitesten vorgeschrittenen Arbeiten behandeln das Rechnungswesen mittlerer Maschinenfabriken, des Braunkohlenbergbaus und der grobkeramischen Industrie. Zahlreiche Sonderaufgaben harren noch der Bearbeitung, für die Hilfe von erfahrenen Praktikern erwünscht ist. Meldungen zur Mitarbeit sind zu richten an: Fachausschuß für Rechnungswesen, Köln, Oberländer Wall 26.

Hochschulwesen.

Handels-Hochschule Mannheim. Professor Dr. Ernst Schuster an der Universität Tübingen hat den an ihn ergangenen Ruf an die Handels-Hochschule Mannheim als Nachfolger des verstorbenen Professors Dr. Martin Behrend angenommen.

Universität Kiel. Der durch den Weggang des Professors Dr. von Gottl-Ottlilienfeld nach Berlin an der Universität Kiel erledigte Lehrstuhl der Nationalökonomie ist dem o. Professor Dr. Julius Landmann an der Universität Basel angeboten worden.

Universität Jena. Die an der Universität Jena neugegründete dritte ordentliche Lehrstelle für Wirtschaftswissenschaften ist dem o. Professor Konstantin von Dietze in Rostock angeboten worden.

Universität Hamburg. Prof. Dr. Curt Eisfeld, bisher an der Universität Tübingen, hat einen Ruf an die Universität Hamburg erhalten und angenommen.

Technische Hochschule Dresden. Der nichtbeamtete a. o. Professor an der Universität Bonn Theodor Beste ist vom 1. April 1927 ab zum planmäßigen a. o. Professor für Privatwirtschaftslehre an der Technischen Hochschule in Dresden ernannt worden.

Auslandsberufung. Der Abteilungsvorsteher an der Landwirtschaftskammer Wiesbaden, Dr. phil. Wilhelm Wagner, hat einen Ruf an die Sun Yat-sen-Universität nach Kanton in Südchina erhalten und angenommen. Dr. Wagner war vor dem Kriege bereits zehn Jahre lang Dozent für Landwirtschaftswissenschaften an der früher in Tsingtau bestandenen deutsch-chinesischen Hochschule.

Bücherbesprechungen.

Handwörterbücher.

Handwörterbuch des Kaufmanns, Lexikon für Handel und Industrie. Herausgegeben von Karl Bott unter Mitwirkung zahlreicher hervorragender Sachverständiger. III. Bd. Hamburg-Berlin 1926. Hanseatische Verlagsanstalt. 1028 S.

Auch der III. Band enthält eine ganze Reihe betriebswirtschaftlicher Aufsätze. Ich zähle die folgenden auf: Imaginärer Gewinn, immaterieller Wert (Auler), Immobilien-Ertragskonto, Indentgeschäft, Index, Indexbuchführung, Indifferende Geschäfte der Banken, Indossament, Industrie, Institute für Wirtschaftsforschung, Inventar, Jahresschlußbilanz und Gewinn- und Verlust-Rechnung (Werner), Kaliindustrie, Kalkulationswesen (Rößle), Kapital- und Geldmarkt (E. W. Schmidt), Kartei (Bott), Karteibuchführung, Kartelle (Hummel), Kaufmännisches Bildungswesen (Penndorf-Bott), Konnossement, Konsignation, Konsortialgeschäft, Kontenaufbau, Kontentheorien (Auler), Kontermine, Kontrolle, Kredit, Kundenwerbung (Seyffert), Kurs (Kalveram), Lagerbuchführung, Liquidation an der Börse (Scheller), Logismographie, Lohn- und Gehaltsverrechnung, Luftverkehr (Runkel), Münzrechnung, Spezialbuchhaltungen einiger Geschäftszweige.

Unser günstiges früheres Urteil wird durch den III. Band bestätigt. Nicklisch.

andwörterbuch des Postwesens. Herausgegeben von Wilhelm Küsgen, Ministerialdirektor im Reichspostministerium, Paul Gerbeth, Ministerialrat im Reichspostministerium, Heinrich Herzog, Präsident der Oberpostdirektion in Frankfurt (Oder), Laurenz Schneider, Postrat in Berlin, Dr. Gerhard Raabe, Postdirektor in Berlin. Mit 167 Abbildungen im Text. Berlin 1927. Verlag von Julius Springer. V u. 724 S. Quartformat. In Halbleder gebunden M 57.—.

Die Darstellung behandelt den Inhalt in Stichworten, e alphabetisch geordnet sind. Als Beispiele seien geben: Abmachung, Abholung, Abrechnung. Das ganze ebiet des Postwesens wird in dieser Weise durchgegan-en. Dabei sind die neueren und neuesten Bestrebungen rücksichtigt. Auch Fragen, die nicht ausschließlich s Postfragen angesehen werden können, sind sorgltig registriert. So findet die Frage der Büroorgasation voll Berücksichtigung, selbst unter Beschreiung und Abbildung der einzelnen Organisationsmittel: ddiermaschinen, Aktenordner, Annahme-Maschinen r Zahlkarten und Postanweisungen (Zahlkasse) usw. Die Fragen der menschlichen Arbeitsleistung sind ter verschiedenen Stichworten eingehend behandelt. ngeführt seien: Eignungsprüfung, Postversuchsstelle, echanisierung des Postbetriebes. Die zuletzt genannten ufsatzüberschriften zeigen schon das Bestreben, auch r Weiterentwicklung der Posteinrichtungen die gebühnde Achtung zu schenken. Aufsätze, wie der über Norung, lassen das erneut erkennen.

Erwähnt seien ferner die Ausführungen über Abchnung, Betriebsberichte, Bilanzen, eiserne Bestände, hresrechnung, Jahresbilanz, Postbankgeschäfte, Tarifolitik.

Eine sehr große Zahl von Aufsätzen bringt dem Beiebswirt Material und Anregungen für seine Arbeit. as gilt nicht nur von den Gebieten der betriebswirthaftlichen Verkehrslehre, dem Zahlungs-, Güter- und rsonenverkehr, sondern auch von dem der innen- und ißenbetrieblichen Organisation. Das Stichwort „Verhrswissenschaften" zeigt, daß das Handbuch den Zummenhang mit der Wissenschaft nicht nur in den nzelnen Sonderaufsätzen wahrt.

Einige wenige Bemerkungen seien noch angeführt. ufwertung ist als Ausgleich der Geldentwertungshäden definiert; ich weiß nicht, ob das Wort „Auseich" hier sachlich vollkommen gerechtfertigt ist. Vor ner Abstimmung der deutschen Bevölkerung würde jedenfalls nicht bestehen. Die Beziehungen zwischen lanz- und Reinvermögen, die behauptet werden, können r zwischen Inventar und Reinvermögen gesehen wern. Einige weitere Bemerkungen gegen einzelnes könn angeführt werden. Sie würden aber sämtlich den ten und empfehlenden Eindruck des Wertes nicht beträchtigen. Nicklisch.

Literatur-Übersicht.

April.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung r einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser itschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen eise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übermmen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften t * bezeichnet. Die Zahlen hinter den Zeitschriften geben Jahrgang und Nummer an.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Sammelwerke.

Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Herausgegeben von Prof. Dr. H. Nicklisch. 12. Lieferung: Industriebetrieb—Köln (Handels- und Umschlageplatz). C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Lexikonformat. 320 Spalten. RM 7.—.

Unternehmung, Unternehmungsformen, Unternehmer.

Ewald O., Der Unternehmer der Zukunft. Der Organisator 8, 96.

Werbung.

Lechner H., Die massenzielige Ausstreuung des Angebotes. Zeitschr. f. handelsw. Forschung 21, 2.

Kataloge — Prospekte — Preislisten! Wirtschaftlichkeit 1927, 5. 6.

Kundendienst als Werbemittel. Wirtschaftlichkeit 1927, 5.

Wie der Reisende des Käufers ungeteilte Aufmerksamkeit gewinnt. Wirtschaftlichkeit 1927, 6.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell, Trust.

Wlach Fr., Der finanzielle Aufbau eines Konzerns in graphischer Darstellung. Z. f. O. 1, 4.

Bilanz.

Schmalenbach, Zur Reform der Aktienbilanz. Zeitschr. f. handelsw. Forschung 21, 2.

Stamm M. S., Einheitswerte in der kaufmännischen Bilanz. Der deutsche Ökonomist 45, 2143.

Buchhaltung.

**Benninger J.,* Vereinfachte systematische Buchhaltung mit diversen Instruktionen für Advokatur-, Inkasso- und Sachwalter-Bureaux und andere freie Berufe. Schultheß & Co., Zürich. 8°. 100 S. Fr. 4.20.

**Kaufmann P.,* Leistung und Wert. Theorie und Systematik der kaufmännischen Buchhaltung. Gebrüder Memminger, Würzburg. 8°. 247 S. M 10.—.

Breuer L., Buchtechnische Behandlung des Warenausgangs (Verkaufsbuchhaltung). Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 8.

Norbisrath K., Organisation der Hauptbuchhaltung im Großbetriebe unter Verwendung von Buchungsmaschinen. Der Kontorfreund 27, 11.

Rosencrantz W., Eine praktische Arbeitsanleitung für die Buchhaltung. Wirtschaftlichkeit 1927, 6.

Das Kürzen der Buchungstexte — ein Weg zur Arbeitsersparnis. Wirtschaftlichkeit 1927, 9.

Zur Führung der Geheimkonten. Wirtschaftlichkeit 1927, 9.

Rentabilität, Umsatz, Gewinn, Sicherheit, Risiko.

Marweld F., Die Liquidität im Handwerk. Betriebsführung 6, 2.

Gründung, Finanzierung, Sanierung, Liquidation.

Elsas Fr., Die Finanzierung des Wohnungsbaus. Der deutsche Volkswirt 1, 17.

Lehmann Fr., Der Inhalt des Aktienprospektes. Zeitschrift f. handelsw. Forschung 21, 2.

Betriebsführung.

**Schaldach W. K.,* Formularbuch für den geschäftlichen Verkehr. 3. verb. Aufl. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 179 S. M 4.—.

**Skutezky R.,* Organisieren — aber richtig. Theorie und Praxis. Vitalis-Verlag, München. 8°. 36 S. M 1.80.

*Vordrucke des täglichen Bürobedarfes. W. Marnet, Neustadt a. H.

Breiter J. R., Ablageprüfung. Wirtschaftlichkeit 1927, 6.

Canzler H., Die Rationalisierung der kaufmännischen Verwaltung. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 10.

Fluhme C., So sollte Ihr Geschäftsarchiv aufgebaut sein. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 10.

Gayer Th., Schafft die fortlaufenden Verzeichnisse ab, — führt Karteien ein. Z. f. O. 1, 4.

Großmann, Sich selbst rationalisieren. Wirtschaftlichkeit 1927, 7.

Herches H., Postbehandlungsplan. Sparwirtschaft 1927, 2.

Keßler E., Selbstkontrolle im Geschäftsbetrieb. Der Kontorfreund 27, 10.

Kietzmann K. J., Der Hinzarbeitsplatz. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 9.
Linnmann K., Das Schicksal der Offerte. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 8.
Rosencrantz W., Annahme und Prüfung eingehender Warensendungen. Wirtschaftlichkeit 1927, 6.
Schildknecht K., Handel und Konsum als Schrittmacher der Normung. Z. f. O. 1, 5.
Schlenker P., Marktgängige Briefordner-Mechaniken. Z. f. O. 1, 5.
Schmalz H., Die Vertreter- und Zweigniederlassungsfrage in England, den Vereinigten Staaten, Rußland und Deutschland. Der Kaufmann und das Leben, Beiblatt z. Zeitschr. f. Hw. u. Hp. 20. 3.
Schönwandt M., Orts-Numerierung. Z. f. O. 1, 3.
Werneburg R., Die kombinierte „Complex" Buch- und Sichtkartei. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 8.
Wlach F., Der Halbbrief ist genormt. Z. f. O. 1, 5.
Arbeitsanweisung für die Schreibmaschinenstelle. Wirtschaftlichkeit 1927, 7.
Bezugsquellennachweis und Anfragedienst. Wirtschaftlichkeit 1927, 5.
Dezimal-Klassifikation. Wirtschaftlichkeit 1927, 8.
Die Materialversorgung des Arbeitsplatzes im Büro. Wirtschaftlichkeit 1927, 5.
Die Rückgabe eingekaufter Ware, eine Quelle unnötiger Kosten und Verluste. Wirtschaftlichkeit 1927, 8.
Die Warenrückgabe, ihre praktische Durchführung. Wirtschaftlichkeit 1927, 9.
Eine Kartei der Immobilien und Mobilien. Wirtschaftlichkeit 1927, 9.
Einheitliche Ordnung von Farben als Zeichen im Büro und Betrieb. Wirtschaftlichkeit 1927, 5.
Entnahmedienst in der Registratur. Wirtschaftlichkeit 1927, 7.
Kundennummern? Wieso und warum? Wirtschaftlichkeit 1927, 9.
Kurze Schilderung einer zweckmäßigen Auftragsrechnung. Wirtschaftlichkeit 1927, 5.
Prüfung im ABC-Ordnen. Wirtschaftlichkeit 1927, 9.
Reisende oder Kundenvertreter. Wirtschaftlichkeit 1927, 8.
Vom Schreibtisch des Geschäftsleiters. Wirtschaftlichkeit 1927, 9.
Wie prüft man einen Vordruck vor Neuauflage auf seine bisherige Zweckmäßigkeit. Wirtschaftlichkeit 1927, 6.
Wie wird man erfolgreicher Provisionsvertreter? Wirtschaftlichkeit 1927, 8. 9.
Wirtschaftliches Verpacken. Sicherungen und Kontrollierarbeit. Wirtschaftlichkeit 1927, 7.

Psychotechnik — Arbeitswissenschaft.

Heidinger S., Das wirtschaftliche Amerika. Taylor-Zeitschrift 7, 12.
Heller K., Die Festsetzung von Normalleistungen und Steigerung der Arbeitsintensität. Taylor-Zeitschrift 7, 10. 11. 12.
Quiel B., Zur psychologischen Auswahl von kaufmännischem Hilfspersonal. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 9.
Rüssel A., Menschenbehandlung im modernen Produktionsprozeß. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 9.
Arbeitsverteilung und Arbeitsschulung. Wirtschaftlichkeit 1927, 9.
Eignungsprüfung für Stenotypistinnen. Wirtschaftlichkeit 1927, 5. 6. 7.

Betriebswirtschaftliche Steuerfragen.

**Ball K.*, und *Koppe Fr.*, Steuerformularbuch, Briefmuster und Beispiele für den gesamten Schriftverkehr mit den Steuerbehörden. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 220 S. M 5.—.
**Peter H. G.*, Die Bearbeitung der Steuerangelegenheiten in Privatbetrieben. Ein Führer für den praktischen Gebrauch. Muthsche Verlagsbuchhandlung, Stuttgart. 8°. 69 S. M 2.70.
Koeppel W., Die Behandlung schwebender Geschäfte in der Einkommen- und Körperschaftssteuer. Bank-Archiv 26, 10.
Grundsätzliches über den Buch- und Betriebsprüfungsdienst der Reichsfinanzverwaltung. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 8.

Sonstiges.

Berliner M., Der Revisions- und Bilanzbericht des Bücherrevisors. Zeitschr. f. Hw. u. Hp. 20, 3.

B. Spezielle Betriebslehre.

Industriebetriebslehre.

**Giebel K.*, Die Normung im Uhrengewerbe. Strauß, Vetter & Co., Berlin. 8°. 38 S.
**Riethof O.*, und *Weinberger F.*, Die Grundlagen der Berechnung von Ledertreibriemen nebst Bemessungstabellen. P. Schulze, Leipzig. 8°. 30 S. M 3.—.
Ballon A., Die Verwertung der Buchhaltungsergebnisse für die Kalkulation im Fabrikbetrieb. Der Kontorfreund 27, 11.
Binder R., Neuzeitliches Arbeitsverfahren. Das Geschäft 4, 3.
Buratowsky Fr., Hilfsmittel zur Stückzeitbestimmung in ihrer praktischen Verwendbarkeit. Sparwirtschaft 1927, 2.
v. Gottl-Ottlilienfeld F., Betrieb und technische Vernunft. Z. f. O. 1, 4.
— Der Großbetrieb als Weg technischer Rationalisierung. Z. f. O. 1, 5.
Grüner F., Kosten-Organisation. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 7.
Lucas G., Förderung nach Fahrplan. Durchgeführt in der Maschinenfabrik der AEG. Z. f. O. 1, 5.
Manns A., Die vitale Wichtigkeit einer vernunftgemäßen Unkostenvermittlung in der Industrie. Das Geschäft 4, 3.
Norbisrath K., Zweckmäßigste Gestaltung der Verkaufsorganisation in der Maschinenindustrie. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 8.
Otto E., Die Abschreibungen als Kostenfaktor. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 7.
Rosencrantz W., Die Nachrechnung im Rahmen des Rechnungswesens. Wirtschaftlichkeit 1927, 5.
— Ersparnisse bei der Lohnrechnung mittels Handdurchschreibeverfahrens. Wirtschaftlichkeit 1927, 6
Schmidt A., Förder-Organisation in zwei Großbetrieben der Elektro-Industrie. Z. f. O. 1, 5.
Zeitlin E., Zur Normung in der Textilwirtschaft. Z. f. O. 1, 3.
Ein Beispiel der Lagerung und Ergänzung von Maschinen-Ersatzteilen. Wirtschaftlichkeit 1927, 8.
Ein Beispiel eines Unkosten-Verteilungsplanes. Wirtschaftlichkeit 1927, 7.
Eine Arbeiterkartei für den Mittelbetrieb. Wirtschaftlichkeit 1927, 5.
Ein Prüfheft für Kosteneinteilung. Wirtschaftlichkeit 1927, 8.
Neue Wege der Produktionsgestaltung. Wirtschaftlichkeit 1927, 5. 6. 7. 8.
Unfallverhütung, eine Maßnahme die sich bezahlt macht. Wirtschaftlichkeit 1927, 8.
Warum schriftliche Arbeitsanweisungen? Wirtschaftlichkeit 1927, 9.

Handelsbetriebslehre.

**Hellauer J.*, Kaufverträge in Warenhandel und Industrie. Bücherei der praktischen Betriebsführung 1. Bd. Spaeth & Linde, Berlin. 4°. 330 S. M 10.80
Biebrach W., Kassenabrechnung und Tagesumsatzstatistik im Warengeschäft. Das Geschäft 4, 3.

Bankbetriebslehre.

**Voigt W.*, Das überseeische Dokumenttrattengeschäft der Banken. J. Bensheimer, Mannheim. 8°. 93 S. M 6.—.
Bernhard G., Gegen den Mißbrauch von Depotaktien. Magazin der Wirtschaft 3, 7.
Bernstein O., Der Sinn des Depotvertrags (Vortrag). Bankarchiv 26, 10.
Bünte, Auslands-Giroverkehr der deutschen Reichsbank. Blätter f. Genossenschaftswesen 74, 10.

ärle O., Schema einer Selbstkostenrechnung im Bankbetrieb für die Geschäfte des Zahlungsverkehrs. Zahlungsverkehr und Bankbetrieb 9, 2.
ellwig R., Methoden der Kundenwerbung im amerikanischen Bankwesen. Der Kaufmann und das Leben, Beibl. z. Zeitschr. f. Hw. u. Hp. 20, 3.
aufmann E., Ein Vorschlag zur Erzielung erhöhter Sicherheit im Scheck- und Kreditverkehr. Mitteilungen d. Verb. österreichischer Banken und Bankiers 9, 1.
pitz G., Der stückelose Effektenverkehr, ein Gegenstück zum bargeldlosen Zahlungsverkehr (Vortrag). Bankarchiv 26, 10.
urucker A., Die technische Durchführung der Pfandbriefaufwertung bei einer Hypothekenbank. Z. f. O. 1, 3.
eusch H., Der Kontokorrent-, Scheck- und Giroverkehr der preußischen Sparkassen. Bankarchiv 26, 11.
chönwandt M., Hilfsmittel zum Ordnen und Verteilen von Schriftstücken. Zahlungsverkehr und Bankbetrieb 9, 2.
nger J., Die Verwendungsmöglichkeiten der Orts- und Bankennumerierung im Bankgewerbe. Bankarchiv 26, 11.
ich H., Die Überwachung der durch Höchstbetrags-Hypotheken gesicherten Kredite. Sparkasse 47, 4. 5.
as Arbeitsverfahren bei der Rotterdamschen Bankvereinigung Amsterdam. Zahlungsverkehr und Bankbetrieb 9, 2.
ypothekenbank-Bilanzen. Der deutsche Volkswirt 1, 24.

Verkehrsbetriebslehre.

erkel E., Die Organisation des Groß-Berliner-Autorufs. Z. f. O. 1, 3.

Versicherungsbetriebslehre. Sonstige Betriebslehren.

aliener K., Gantt-Karten für vergleichende Übersicht im Zeitungsverlage. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 7.
nas R., Rationelle Inkassoorganisation und maschinelle Buchführung einer Versicherungsgesellschaft. Das Geschäft 4, 3.

C. *Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.*

Güterverkehr.

Laser K., Der innerösterreichische Eisenhandel in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Styria-Verlagsbuchhandlung. Wien. 8°. 74 S. S. 3.—.
Richtlinien für die Ausfertigung und Beglaubigung der im Außenhandel und Verkehrswesen erforderlichen Bescheinigungen durch die Industrie- und Handelskammer zu Berlin. Liebheit & Thiesen, Berlin. 8°. 28 S.
issinger A., Gestaltung und Wandlung des Platinmarktes. Bankwissenschaft 3, 22. 23.
arx H., Persönliche Zollpflicht bei Privatlager ohne amtlichen Mitverschluß. Leipziger Zeitschr. f. deutsches Recht 21, 3.

Kapital-, Kredit-, Wertpapierverkehr.

Marzell H., Das Kapitalzinsproblem im Lichte des Kreislaufs der Waren und des Geldes. Eine Auseinandersetzung mit der herrschenden Zinstheorie. G. Fischer, Jena. 8°. 63 S. M 3.—.
chütz F., Der Zinsschein. Zusammenstellung von in- und ausländischen Wertpapieren aller Art: Angabe des Wertes, der Zins- und Erträgnisscheine und der Zahlstellen. 47. Jahrg. 1927, Teil I. 8°. 1241 S. M 32.—. J. Jastrow, Berlin.
reycher-Sauthier A. C., Der Londoner Geldmarkt. Mitteilungen d. Verbandes österreichischer Banken und Bankiers 9, 1.
olper G., Geldknappheit. Der deutsche Volkswirt 1, 24.
ithers H., Amerikanischer und europäischer Zinsfuß. Wirtschaftsdienst 12, 7.
er internationale Kapitalmarkt. Der deutsche Ökonomist 45, 2143.

Zahlungs-, Wechsel- und Scheckverkehr.

Dyckerhoff R., Schwierigkeiten im Kreditbrief- und Travellerscheck-Verkehr. Bankarchiv 26, 11.
Kronstein J., Überflüssige Unterschriften im Scheckverkehr. Z. f. O. 1, 4.
Lansburgh A., Geldzahlung und geldlose Zahlung. Die Bank 1927, 3.
Rostock A., Scheck- und Wechselformulare im Hinblick auf ihre Zweckmäßigkeit und unter Berücksichtigung der Vereinheitlichung im Formularwesen. Bankwissenschaft 3, 22.
Der Berliner Eilavisverkehr. Plutus-Briefe 4, 2.
Der Einfluß des bargeldlosen Zahlungsverkehrs auf die Wirtschaft. Plutus-Briefe 4, 2.
Der Giroverkehr und seine Entwicklung. Plutus-Briefe 4, 2.
Der internationale Giroverkehr. Plutus-Briefe 4, 2.
Der nationale Giroverkehr. Plutus-Briefe 4, 2.

II. Volkswirtschaftslehre.

Lehr- und Sammelwerke.

**Kerschagl R.,* Volkswirtschaftslehre. Eine Darstellung ihrer wichtigsten Lehrmeinungen. Manzsche Buchhandlung, Wien. 8°. 150 S.

Geld und Währung.

**Büscher G.,* Die Inflation und ihre Lehren. A. Rudolf, Zürich. 8°. 187 S. M 6.—.
Groetzinger F., Auslandsanleihen, Währung und Transferproblem. Bankwissenschaft 3, 23.
Keynes J. M., Die Währungspolitik Großbritanniens. Wirtschaftsdienst 12, 7.
Mellerowicz K., Zum Goldproblem. Bankenwissenschaft 3, 23.

Kredit.

*Konsumfinanzierung als Wettbewerbsmittel. Borgwirtschaft oder Bargeschäft. Herausgeg. v. d. Schriftleitung „Die Textil-Woche", Berlin. 8°. 48 S.

Kapital und Arbeit.

Der Kampf um Lohn und Arbeitszeit. Magazin der Wirtschaft 3, 10.

Urproduktion.

Greiling W., Der Stand der Kohlen-Veredelungs-Pläne. Wirtschaftdienst 12, 7.

Industrie und Gewerbe.

**Bertrams,* Wohlfahrts-Einrichtungen in der Industrie. Rennebohm & Hausknecht, Bielefeld. 8°. 51 S.
**Hoechstetter W.,* Kontingentswirtschaft in der Kaliindustrie. Wilhelm Knapp, Halle (Saale). 8°. 144 S. M 7.—.
**Tittler E.,* Das niederschlesische Industrierevier in der Nachkriegszeit (Vortrag). Gersbach & Sohn, Berlin. 8°. 28 S. M 1.50.
*Industrielle Gegenwartsfragen. Vorträge gehalten bei der Aachener Tagung des Verbandes Rheinischer Industrieller. P. Neubner, Köln. 8°. 78 S.
Hammer, Zur Lage der deutschen Baumwollweberei. Wirtschaftsdienst 12, 9.
v. Oelsen E. S., Das Automobil in der Welt. Der deutsche Ökonomist 45, 2145.
Oppenheimer C., Das Stickstoffproblem. Magazin der Wirtschaft 3, 8.
Pelleter W., Die Aufrichtung der österreichischen Holzindustrie als Wirtschaftsproblem. Sparwirtschaft 1927, 2.
Waller P., Die Teerfarbenproduktion der Welt. Der deutsche Volkswirt 1, 24.

Handel und Handelspolitik.

**Benes G.,* Geldentwertung und internationaler Handel. Sammlung gemeinnütz. Vorträge. 8°. Nr. 571/72. 32 S. Kč 4.60. Nr. 573/74. 29 S. Kč 3.—. Selbstverlag, Prag II, Mezibranská 11.
**Brunner J.,* Die zollpolitischen Interessen des gewerblichen u. kaufmännischen Mittelstandes der Schweiz. Stämpfli & Co., Bern. 8°. 129 S. M 6.—.

Brech J., Deutschlands Außenhandel 1926. Wirtschaftsdienst 12, 7.
Landauer C., Der deutsche Außenhandel. Der deutsche Volkswirt 1, 20.
Wassermann R., Übersicht über die handelspolitischen Vereinbarungen des Deutschen Reichs mit dem Auslande. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 2.
Die Tagung der deutschen Gruppe der internationalen Handelskammer. Der deutsche Ökonomist 45, 2144.

Bank- und Börsenwesen.

**Lang I., Bartels F.,* Katastrophenpolitik der Reichsbank. Enthüllungen u. Anklagen. F.-Z.-Verlag, Hamburg. 8°. 32 S.
*Börsen- und Wirtschaftskalender 1927. Herausgeg. v. d. Frankfurter Zeitung. 64. Jahrg. d. deutsch. Börsenkalenders und Effekten-Handbuchs. 4°. 32 S.
*Der 3. Giroverbandstag der Dresdener Bank. Veröffentlichungen des Genossenschaftl. Giroverbandes der Dresdener Bank. 4°. 61 S.
Hantos E., Die Kooperation der Notenbanken. Wirtschaftsdienst 12, 9.
Hirschstein H., Banken und ihre Schuldner. Die Bank 1927, 3.
Mahrholz B., Die New Yorker Börse und ihre Bedeutung für Europa. Bankwissenschaft 3, 23.
Mellerowicz K., Landschaften und Landschaftsbetrieb. Bankwissenschaft 3, 22.
Rozumek P., Die Diskontpolitik der Reichsbank. Bank-Archiv 26, 11.
Tugendhat G., Die englischen Aktienbanken in 1926. Der deutsche Volkswirt 1, 23.
Tagung des genossenschaftlichen Giro-Verbandes der Dresdener Bank am 5. II. 27 in Berlin. Bankwissenschaft 3, 22.

Verkehrswesen.

Blum, Zum Ausbau der Wasserstraßen. Wirtschaftsdienst 12, 8.
Rocke, Der deutsche Seeschiffbau und seine Finanzierung. Sparkasse 47, 5.
Die weltwirtschaftliche Bedeutung des Suezkanals. Der deutsche Ökonomist 45, 2143.
Internationaler Wirtschaftskampf in der Atlantik-Schiffahrt. Der deutsche Ökonomist 45, 2144.

Soziologie, Sozialismus und Sozialpolitik.

**Jülich H.,* Öffentlicher Arbeitsnachweis und Wirtschaft. W. Kohlhammer, Stuttgart. 8°. 59 S. M 3.—.
**Mitscherlich W.,* Moderne Arbeiterpolitik. C. L. Hirschfeld, Leipzig. 8°. 109 S. M 4.20.
Bickel, Das Problem der Arbeitslosenfürsorge. Sparkasse 47, 5.

Sonstiges.

**Bogusat H.,* Das Alkoholverbot in den Vereinigten Staaten von Amerika und seine Folgen. 4. durchges. Auflage. Auf der Wacht-Verlag, Berlin-Dahlem. 8°. 24 S.
**Haas R.,* Vom wirtschaftlichen Geiste in der Technik. VDI.-Verlag, GmbH., Berlin. 8°. 62 S.
**Freymark,* Ungarn in seinem wirtschaftlichen Aufbau. Schriften der Industrie- und Handelskammer Breslau, Heft 3. 4°. 40 S.
**Vogt A.,* Westafrika in vorkolonialer Zeit. — Freuden und Leiden eines Bielefelder Kaufmanns vor 50 Jahren in Togo, der früheren Sklavenküste. Velhagen & Klasing, Bielefeld. 8°. 34 S.
Altschul E., Konjunkturaufschwung bei sinkenden Preisen. Magazin d. Wirtschaft 3, 7.
Arzet R., Auftakt zur Weltwirtschaftskonferenz. Magazin d. Wirtschaft 3, 10.
Hartmann O., Die amerikanischen Anleihen des Jahres 1926. Der deutsche Ökonomist 45, 2143.
Liefmann R., Die Aktiengesellschaften und die Einkommensverteilung. Der deutsche Ökonomist 45, 2144.
Mehnert W., Auf dem Wege zum Kunstseide-Weltmonopol. Wirtschaftsdienst 12, 8.
Mezger Fr. L., Die deutschen Auslandsanleihen. Wirtschaftsdienst 12, 7.
Sciklai Fr., Die Auslandsanleihen in der ungarischen Volkswirtschaft. Wirtschaftl. Nachrichten 4 (10), 5.
VII. Kammertag der österreichischen Kammern für Handel, Gewerbe und Industrie, Wien am 28. und 29. Jänner 1927. Protokoll.
1) Wirtschaft und Politik
2) Ausdehnung des Wirtschaftsgebietes durch Abschluß von Kollektivverträgen
3) Arbeiter- und Selbständigen-Versicherung. Öffentliche Finanz- und Volkswirtschaft.
Wirtschaftl. Nachrichten 4 (10), 7.

III. Rechtslehre.

Bürgerliches Recht.

Adler, Die Rollen des „Besserungsscheines" bei der freiwilligen Geschäftssanierung. Seine praktische Anwendung. Recht und Handel 2, 2.
Becker K., Die Bedeutung des Schweigens im Handelsverkehr. Recht und Handel 2, 2.
Friesecke K., Die Stellung des Sicherungseigentümers im Konkurse des Schuldners. Recht und Handel 2, 2.
Hase A., Wer ist persönlicher Schuldner im Hypothekenrecht. Sparkasse 47, 4.
Hoeniger H., Die Sanierung der Sicherheitsübereignung. Bankarchiv 26, 11.
Schaarschmidt, Die Rechtsbeständigkeit von Sicherungsübereignungen nach der Rechtsprechung des Reichsgerichtes. Sparkasse 47, 4. 5.
Simonson, Schweigen als Genehmigung im Handelsverkehr. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 2.
Wassermann R., Kreditschwindel und strafbarer Kreditbetrug. Recht und Handel 2, 2.
Zimbler O., Zur Frage der Einführung des Registerpfandrechtes in Österreich. Mitteilungen d. Verb. österreichischer Banken und Bankiers 9, 1.

Handelsrecht.

**Liebmann J.* und *Saenger A.,* Kommentar zum Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung. 7. neubearb. und stark vermehrte Aufl. O. Liebmann, Berlin. 8°. 465 S. M 15.50.
**Werneburg,* Leitfaden des geschädigten Aktienbesitzers und Gesellschaftsgläubigers, Rechtsschutz gegen schädigende Handlungen der Organe der Aktiengesellschaft. G. Stilke, Berlin. 8°. 61 S. M 2.—.
*Handelsgesetzbuch mit den wichtigsten Ergänzungsgesetzen. Textausgabe mit Sachverzeichnis. 17. Aufl. C. H. Becksche Verlagsbuchhandlung, München. Kl.-8°. 326 S. M 2.60.

Mitteilung des Verlags.

Diesem Heft liegt ein Prospekt des Verlags C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, über „Grafes Handbuch der organischen Warenkunde" bei, den wir der Aufmerksamkeit unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 1470

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 4 APRIL 1927

Das amerikanische College.

Von Gertrud Günther, z. Z. Wellesley-College.

Die Organisation des Unterrichts- und Erziehungswesens in den Vereinigten Staaten ist äußerst vielfältig. Staatliche Universitäten, private und städtische Colleges, Akademien und *„business schools"*, die alle unter bestimmten, voneinander verschiedenen Gesichtspunkten gegründet worden sind, geben dem Ausländer zuerst den Eindruck einer fast willkürlichen Uneinheitlichkeit im amerikanischen Bildungswesen. Und doch ist unter der augenscheinlichen Verschiedenheit in Gründung, Handhabung und Kontrolle des Erziehungssystems in den Vereinigten Staaten eine fundamentale Einheit des Zweckes und eine gewisse Einheit der angewandten Methoden. Die Zulassung zu den Frauen-Colleges beruht auf denselben Eintrittsbestimmungen wie in einer Männer- oder gemischten Universität. Die wesentlichen Bedingungen zum Eintritt in eines dieser Institute sind vor allem eine genügende Vorbildung, d. h. 8 Jahre *grammar school* und 4 Jahre *high-school*, ferner günstige Zeugnisse hinsichtlich Charakter, Persönlichkeit und Gesundheit.

In Wellesley-College — es ist ein *„girls-college"* —, an das ich als „Austauschstudentin" geschickt worden bin, haben die Studierenden ein Eintrittsexamen zu machen. Wer es nicht besteht — und dies kommt öfters vor —, wird wieder nach Hause geschickt. Hierbei ist zu bemerken, daß die Vorbildung der amerikanischen Studenten nicht mit der unserer deutschen Universitätsstudenten verglichen werden kann. Auf der *high-school* sind nur einige wenige Fächer obligatorisch, die meisten sind wahlfrei. In Geschichte z. B., das auch Wahlfach ist auf der *high-school*, fehlen den Studierenden manchmal die elementarsten Grundtatsachen. Die Lehrer an den *high-schools* sind häufig nicht genügend wissenschaftlich vorgebildet, da viele direkt nach dem *bachelor*-Examen, das die vierjährige Collegezeit abschließt, angestellt werden. So ist es gerechtfertigt, daß der Student an allen amerikanischen Universitäten und Colleges in den ersten beiden Jahren im College fast ausschließlich Zwangsfächer zu hören hat. Mathematik, Physik oder Chemie, Philosophie und Hygiene und vor allem auch *„Biblical History"*, die je in dreistündigen Kursen zwei Semester lang belegt werden müssen, lassen nur wenig Zeit für das Studium eines Wahlfaches. Pflichtfach ist auch *„Reading and Speaking"*, das die Amerikaner dazu erziehen soll, in freiem Vortrag vor größerem Publikum Vorträge zu halten. Wenn diese Stunden für uns alle — und für mich als Ausländerin ganz besonders — eine ziemliche Quälerei sind, so ist ihr Nutzen nicht zu unterschätzen. So leisten z. B. die Mitglieder der *Wellesley Dramatic Association*, die hier öfters kleine moderne Schauspiele geben, wirklich hervorragendes.

Auch die Art der Vorlesungen ist hier ganz anders als an deutschen Universitäten. In den *Freshmen- und Sophomore-Jahren* — den ersten beiden Jahren im College-Kursus — wird in den Stunden, genau wie in Deutschland auf den Schulen, ein bestimmtes Pensum aufgegeben, das in der nächsten Stunde abgefragt wird. In den letzten beiden Jahren — den *Junior- und Seniorklassen* — nehmen Vorlesungen einen etwas größeren Raum ein; Diskussionen treten an die Stelle des Abgefragtwerdens. Wöchentliche kleine und monatliche größere schriftliche Examina sollen zeigen, ob die Aufgaben auch wirklich gemacht, die vorgeschriebenen Bücher gelesen sind usw. Eigne wissenschaftliche Arbeit wird nicht verlangt. Daß man Vorlesungen belegt und nicht hört, ist ausgeschlossen. Die Anwesenheit der Studenten wird in den meisten Kursen genau kontrolliert — man darf während des ganzen Semesters nicht mehr als dreimal „schwänzen". Eine andere Regel verlangt, daß für jede Unterrichtsstunde zwei Stunden zu Hause gearbeitet werden, was auch im allgemeinen getan wird, wenn auch mit Seufzen und Stöhnen. Die einzige Kontrolle ist das *honorsystem*, das bei uns, wie auch in meh-

reren anderen amerikanischen Universitäten, eingeführt worden ist. Bei den Klassenarbeiten z. B. sind wir immer ohne Aufsicht, und nie kommt es vor, daß irgendwie unehrlich gearbeitet wird. In diesem Punkt sind diese amerikanischen Institute unsern deutschen Schulen und Universitäten ein großes Stück voraus. Das Ende des ersten Semesters (Anfang Februar) schließt eine 10tägige Examenperiode ab. In jedem Kursus — wir haben etwa durchschnittlich vier bis fünf dreistündige Vorlesungen — wird eine dreistündliche Examenarbeit geschrieben, die viele Fragen über den im Semester behandelten Stoff enthalten und in großen Umrissen beantwortet werden müssen. Wer in diesen *midyears-examinations* nicht genügend Punkte *„credit"* erhält, muß das College verlassen. Der tiefere Sinn dieser Examina ist wohl der, daß man, bevor man zu etwas Neuem übergeht, noch einmal das ganze Gebiet durcharbeitet und im Zusammenhang verstehen lernt. Daß man nach diesen Prüfungsarbeiten alles wieder schnell vergessen kann, ist ein Nachteil dieser kurzperiodischen Examina. Das zweite Semester schließt Mitte Juni wieder mit derselben Art von Prüfung; und für die Erlangung des *„B. A. Grades" (bachelor of Arts)* ist kein besonderes Examen mehr nötig.

Die Dozenten, die ja auch zum größten Teil innerhalb des College-Campus leben, stehen den Studierenden viel näher als es an deutschen Universitäten der Fall ist. Wir haben fast überwiegend weibliche Professoren; nur in dem Department für Economics sind männliche Professoren. Im allgemeinen behauptet man hier in Amerika von den Dozenten, daß sie außer ihrem eignen Urteil kein anderes gelten lassen, daß man die besten Noten bekommt, wenn man die Ansicht der betreffenden Professoren niederschreibt. Ich kann das aus meiner eignen Erfahrung nicht bestätigen, im Gegenteil, ich habe immer gefunden, daß eine eigne Meinung, auch wenn sie der des Lehrers entgegengesetzt war, gut aufgenommen und begrüßt wurde. Mir, der Deutschen, ist man auch von seiten meiner Professoren mit großer Freundlichkeit entgegengekommen, so daß ich mich verhältnismäßig schnell an den von unsern deutschen Universitäten so sehr verschiedenen Betrieb gewöhnen konnte. Der Gesichtspunkt, von dem aus die Professoren in meinen Soziologie-Kursen soziologische und ökonomische Fragen behandeln, ist durchaus demokratisch. Die Idee der Weltversöhnung hat hier, im Gegensatz zu Deutschland, ganz allgemein in die intellektuellen Kreise der amerikanischen Gesellschaft Eintritt gefunden.

Hin und wieder hört man von Bestrebungen, die auf eine Reform des Colleges, vor allem auf ein eignes wissenschaftliches Arbeiten der Studenten, hinzielen. Die Leute, die sich dafür einsetzen, vergessen meiner Meinung nach, daß die Aufgabe des amerikanischen Colleges ist, einer breiten Schicht der amerikanischen Jugend eine allgemeine Bildung und Erziehung zuteil werden zu lassen, und nicht, wie es an unsern deutschen Universitäten der Fall ist, einer bestimmten Auslese von jungen Menschen eine Erziehung und Schulung in wissenschaftlichem Denken und Arbeiten zu geben. Es ist hier nachgerade Modesache geworden, daß die 18- oder 19jährige Tochter, ebenso wie der Sohn, in ein College geschickt werden. Fast alle Schichten der amerikanischen Gesellschaft sind in einem College vertreten. In Wellesley-College kommen die Studentinnen aus den reichsten Familien, aus der Mittelklasse, wie auch aus ganz einfachen Familienkreisen. Sie repräsentieren nicht eine gesellschaftlich homogene Gruppe, geben vielmehr in ihrem Zusammenleben und Zusammentreffen im College ein Abbild eines echt amerikanischen Gemeinwesens, in dem der *„melting process"* noch nicht vollendet ist.

Wenn die Vorlesungen auch nur für den mittelmäßigen Durchschnittsstudenten zugeschnitten sind, so bietet sich doch für den, der weiter in ein bestimmtes Gebiet eindringen will, mannigfache Gelegenheit, in den sehr häufig angesetzten Sprechstunden der Professoren sich Anleitung zu eignem wissenschaftlichen Arbeiten zu holen. Doch wird hiervon nur selten Gebrauch gemacht.

Im allgemeinen wird keine Minute länger gearbeitet als nach den Regeln des Colleges und im Hinblick auf die Examina unbedingt notwendig ist. Die Studentin geht, ebenso wie der Student, nicht nur ins College, um zu arbeiten, sondern auch um Freundschaften zu schließen und *„to have a good time"*. In beiden Erwartungen kommen sie voll auf ihre Kosten. Im täglichen Zusammenleben im Campus und den Dormitorien haben wir die beste Gelegenheit, viele Studentinnen kennenzulernen und manche Freunde zu finden. Die Anzahl der Dormitorien hängt von der Größe des Colleges ab. Wellesley-College mit seinen 1700 bis 1800 Studentinnen hat etwa 25 Dormitorien, die alle innerhalb des Campus liegen. Als ich zum erstenmal durch das Campusgebiet fuhr, erschien es mir fast unbegreiflich, daß diese sich weit hinziehenden Parkanlagen mit den Tannen- und Laubwäldern, mit Wiesen und Seen ein Collegecampus seien. Die Dormitorien, Verwaltungs- und Unterrichtsgebäude liegen ganz verstreut in den Parks und Wäldern. Die mächtige Bibliothek, die Kapelle, die Gesellschaftshäuser mit ihren prächtigen Inneneinrichtungen, das astronomische Observatorium mit den neusten und besten Instrumenten geben, ebenso wie die modern und schön ausgestatteten Dormitorien, einen Begriff davon, welche riesigen Summen von Geld ausgegeben werden, um das Leben im College möglichst angenehm zu gestalten.

In einem Dormitorium leben 70—100 Studentinnen, eine Hausmutter und einige Lehrerinnen. Wir haben hübsche, behaglich eingerichtete Zimmer, die auch nicht im entferntesten mit einer deutschen Studentenbude zu vergleichen sind. Sie

ähneln mehr einem Damensalon als einem Studierzimmer. Teetisch und Grammophon sind einfach lebensnotwendig und fast in jedem Zimmer zu finden.

Der Tageslauf des Collegegirls ist genau eingeteilt. Die Glocke, mit ihrem durchdringenden schrillen Klang, spielt eine nicht zu unterschätzende Rolle in unserm Dormitoriumleben. *„The bell rings"* . . . unzählige Male wird dies ausgerufen oder gedacht im Lauf der Tage, in allen Schattierungen von Ärger, Wut, Raserei, in allen Schattierungen des Wohlbehagens und der Freude. Die Glocke ist es, die uns um 7 Uhr morgens weckt, sie treibt Punkt $^3/_4$10 die Freunde, die nach dem Diner zum Besuch kommen dürfen, mit autoritativer Gewalt aus dem Haus, sie weckt in gräßlichem unaufhörlichem Gebimmel um Mitternacht das ganze Haus zum *„firedrill"*. Sie ist es aber auch, die uns, wenn um 12 Uhr die Vorlesungen des Vormittags vorbei sind, zum Lunch ruft und zu den andern Mahlzeiten, sie gibt das Ende der Stunden an, in denen am Nachmittag auf den Gängen nicht laut gesprochen werden, nicht Grammophon gespielt werden darf.

Unzählige Regeln aller Art schränken unsere persönliche Freiheit ein. Wir müssen pünktlich um $^3/_4$10 im eigenen Dormitorium sein, wir dürfen uns nach 7 Uhr nicht ohne Anstandsdame in Boston aufhalten; rauchen ist selbstverständlich innerhalb des Campusgebiets verboten. Die Hauspräsidentin, die von den Studentinnen selbst gewählt wird, hat dafür zu sorgen, daß diese Regeln alle genau befolgt werden. Das Zusammenleben in den Dormitorien mag diese Regeln notwendig machen, wenn sie dem an die akademische Freiheit gewöhnten deutschen Studenten auch manchmal recht lächerlich und oft lästig erscheinen. Andererseits bietet auch gerade das Dormitoriumleben so viel, daß man die die individuelle Freiheit des einzelnen beschränkenden Regeln schon ertragen kann. Nach dem Diner, bei dem es immer sehr steif und förmlich hergeht, ist bisweilen in irgendeinem Zimmer ein „Tea", mit vielen Süßigkeiten — der amerikanische Candy ist sehr schlecht und sehr billig —, Grammophon und Charleston. Manchmal lesen wir auch englische oder französische Bücher oder spielen Bridge.

Doch im großen und ganzen sind diese gemütlichen Teestunden ziemlich selten, da die freie Zeit der College-Studentin durch verschiedenartige gesellige Veranstaltungen innerhalb des Campus sehr in Anspruch genommen wird. In der Konzerthalle und in dem Theatersaal spielen vor den Studentinnen öfters berühmte New Yorker und europäische Künstler. Es ist immer ein wunderhübsches Bild — — der prächtige Theatersaal mit dem bunten Gewimmel von Girls in ihrem farbigen glitzernden *„formal dress"*, wie es in Deutschland nur bei großen Bällen getragen wird. In den kleineren Gesellschaftshäusern, die alle entzückend eingerichtet sind, finden häufig Veranstaltungen der verschiedenen Klubs statt, des französischen, italienischen, deutschen, des Cosmopolitan Club usw.

Die Bedeutung des deutschen Vereins steigt mit dem wachsenden Ansehen des deutschen Departments. Die Zahl der Studentinnen, die wieder deutsche Stunden nehmen, wächst von Semester zu Semester. An den monatlichen Meetings des Vereins werden Volkslieder gesungen oder Vorträge gehalten über deutsche Sitten und Gebräuche. Das Weihnachtsfest, das wir im Club feierten, war wirklich fast deutsch in seiner Stimmung; sogar Knecht Rupprecht erschien zum allgemeinen Jubel.

Die Versammlungen des Cosmopolitan Club werden sowohl von den 14 ausländischen Studentinnen des Colleges als auch von den zahlreichen amerikanischen Mitgliedern mit sehr großem Eifer besucht. Mehrere europäische Länder sind durch eine Studentin vertreten, und auch Asien hat seine Repräsentanten in zwei Japanerinnen, zwei Chinesinnen und einer Indierin aus Kalkutta. Einmal gaben uns die orientalischen Studentinnen ein Abendessen, das aus japanischen, chinesischen und indischen Speisen bestand. Ein anderes Mal veranstalteten wir einen kosmopolitischen Volksliederabend, und wenn wir auch die griechischen, russischen, irischen und chinesischen Weisen nicht verstehen konnten, so hatten wir doch sehr viel Freude daran. Wenn wir dann um das Kaminfeuer herumsitzen und uns gegenseitig von unserer Heimat jenseits des Pacific und Atlantic erzählen, dann werden uns solche Probleme wie Krieg, Völkerhaß unverständlich, unfaßlich.

Eine große Bedeutung im amerikanischen Studentenleben und auch in unserm College spielt die *Christian Association*, der fast alle Studentinnen angehören. Sekretäre dieses Clubs helfen Studenten bezahlte Arbeit finden, die ihnen den Besuch des College ermöglicht. Wöchentliche Zusammenkünfte werden veranstaltet, in denen religiöse Fragen diskutiert werden. Im Sommer werden Konferenzen abgehalten, an denen christliche Studenten aus allen Teilen der Welt teilnehmen. Durch Vermittlung der *Christian Association* besuchen uns oft Geistliche bedeutender Gemeinden oder andere berühmte Redner, die mit kleineren oder größeren Gruppen der Studentinnen religiöse und soziale Probleme zu lösen versuchen.

Außer diesen genannten Clubs und Associations gibt es in Wellesley noch eine ganze Reihe anderer Vereinigungen, die die verschiedensten Zwecke und Ziele verfolgen. Diese literarischen, sozialen, musikalischen und dramatischen Vereine gleichen in ihren Grundsätzen und Zielen den entsprechenden Organisationen in Deutschland.

Sport spielt hier eine sehr große Rolle, wenn auch kaum eine größere als an einer deutschen Universität. Nur sind hier die Möglichkeiten für eine Ausübung der verschiedenen Sportarten weit bessere, da genügend Geldmittel vorhanden sind, um das College mit allen Einrichtungen, die ein weit umfassendes Sportleben benötigt, zu ver-

sehen. Es gibt wohl kaum einen Sport, der nicht in Wellesley-College betrieben werden kann — außer Boxen und Fußball. Das College besitzt ein großes Ruderbootshaus mit sieben wundervollen Achtern, Motorbooten und zahlreichen Kanus. Trotzdem das Training im Rollsitz ziemlich hart und die im Motorboot neben uns herfahrende Ruderlehrerin entsetzlich energisch und nie zufriedenzustellen war, gab es für uns alle doch kaum etwas schöneres als in den geschmeidigen Achtern über unsern ganz entzückenden, von dichten Laubwäldern umstandenen See zu schießen. Innerhalb des Campus befinden sich auch die andern Sportplätze. Mehrere gut gepflegte Tennisplätze, auf denen wir bis tief in den November hinein spielen konnten, wechseln ab mit *baseball-diamonds*, *golf-links* und *hockey-fields*. Der Reitsport ist besonders bevorzugt — vielleicht als Gegensatz zum Autosport. Tatsächlich können hier fast alle Auto fahren. Wie in Deutschland ist eine bestimmte Zahl von Semestern, in denen Sport getrieben wird, für das Abschlußexamen notwendig.

Die Zukunft der amerikanischen Republik verlangt, daß die Frau ebenso wie der Mann in den verschiedensten Gebieten für ihre Bürgerschaft trainiert wird. Auf diese Forderung gestützt, bietet das College den Studentinnen mannigfache Gelegenheit, ihre Kräfte in verwaltungstechnischen und geschäftlichen Tätigkeiten zu entfalten. Die *Student Government Association* repräsentiert die oberste Autorität der studentischen Selbstverwaltung. Sie reguliert die Tätigkeiten und Organisationen der Studentinnen, ebenso wie auch das Leben im Dormitorium. Studentenausschüsse leiten die literarischen Veröffentlichungen des Colleges, die Tätigkeit der musikalischen Organisationen und anderer Vereine. Die vier Klassen haben ihre eignen Vertretungen durch ihre Präsidenten, Vizepräsidenten usw. Die Kassenführer haben oft die Kontrolle über sehr große Summen auszuüben.

Zwischen den einzelnen Klassen besteht eine gewisse gutartige Rivalität, doch auch ein feiner Geist des Zusammenarbeitens und des Zusammenhaltens in allen Tätigkeiten, die das Ansehen des Colleges steigern können. Die oberste Klasse, die *seniors*, haben einige Vorrechte, wenn sie auch genau wie alle anderen den Campus- und Dormitorienregeln unterworfen sind. Aber nur sie dürfen ihr Auto im College haben, nur sie dürfen bei feierlichen Gelegenheiten *„cap and gown"* tragen.

Das Arbeitslosenproblem in Österreich.

Von Fritz Hönig, Wien.

Die Arbeitslosigkeit als Massenerscheinung ist kein spezifisch österreichisches Übel. Die meisten europäischen Staaten und eine große Zahl außereuropäischer Länder sind von der gleichen Heimsuchung betroffen. Die Gesamtziffer aller unfreiwillig feiernden Menschen wird mit 5 Millionen, die für weitere 15 Millionen zu sorgen haben, eher zu niedrig als zu hoch gegriffen sein. Bloß die Zusammenzählung der im letzten statistischen Monatsheft des Völkerbundes [1]) über den Stand der Arbeitslosigkeit publizierten internationalen Daten, die bei weitem nicht alle Länder umfassen, ergibt eine Summe von mehr als 3 Millionen.

Österreich empfindet jedoch das Übel besonders schwer. Einmal schon aus dem Grunde, weil die Arbeitslosenzahl hier relativ, d. h. im Verhältnis zur Gesamtheit aller gewerblichen Arbeiter, überaus groß ist; der Koeffizient ist mit 20 % einer der höchsten, die überhaupt zu verzeichnen sind. Zum andernmal ist es die Tatsache, daß von der Last der Arbeitslosenunterstützung eine an sich geschwächte unter dem Drucke hoher Steuern und sozialer Abgaben stehende Volkswirtschaft getroffen wird. 150 Millionen Sch. betrug der Gesamtaufwand für Arbeitslose im vergangenen Jahr [2]), davon entfielen 120 Millionen Sch. unmittelbar auf die Produktion, d. h. Arbeitgeber und Arbeitnehmer, allein. Die Einzelunterstützung beläuft sich gegenwärtig, je nach dem Familienstande des Erwerbslosen, auf Sch. 2.— bis Sch. 3.10 im Tage, der eben vorliegende Gesetzentwurf sieht eine Erhöhung auf Sch. 2.55 bis Sch. 3.40 vor, woraus eine neuerliche sehr fühlbare Mehrbelastung erwachsen wird [3]). Auch andere Momente spielen mit: Zunächst die lange Dauer der Krise. Sie währt nun schon ein Jahrfünft und verschlimmert sich, statt sich zu bessern. Dann die lange Wartezeit der Arbeitslosen. Mehr als 50 % sind schon länger als ein halbes Jahr beschäftigungslos, 20 % länger als ein Jahr, über 7 % nahezu zwei Jahre und darüber. Die Gliederung nach Alter und Berufszugehörigkeit verdüstert noch das ohnehin ungünstige Bild. Die weitaus meisten Arbeitslosen stehen im Alter von 20 bis 30 Jahren; gerade die beste Altersklasse wird also der Arbeit entwöhnt. Die Angehörigen der Intelligenzberufe, die kaufmännischen Angestellten, weisen eine ungemein lange Wartezeit auf. Für sie ist es am schwersten, ein ihren Fähigkeiten angemessenes Unterkommen zu finden. Für den Angestellten ist Stellenlosigkeit meist gleichbedeutend mit sozialer Deklassierung. „Man kann nicht sagen, er wird proletarisiert, man muß sagen, daß er ins Lumpenproletariat hinabgestoßen wird [4])." Schließlich fällt, was die besonderen Verhältnisse Österreichs anlangt, erschwerend ins Gewicht, daß die Krise — bis zu einem gewissen Grade mit Recht — als willkürlich verursacht empfunden wird. Kein Land ist durch die Friedensverträge so

[1]) Bulletin mensuel du Statistique, 7 année, No. 12.

[2]) Zum Vergleich: Bruttoertrag aller öffentlichen Abgaben laut Finanzgesetz für 1926: 561 Millionen Sch.

[3]) Hauptverband der Industrie Österreichs, Merkblatt vom Januar 1927.

[4]) Kammer für Arbeiter und Angestellte in Wien, Bericht über die XXXIII. Vollversammlung vom 27. Nov 1926 (zit. Kammertagbericht).

verstümmelt worden wie dieses. Alle Rücksichten ökonomischer Natur sind außer acht geblieben, als die alte Doppelmonarchie gesiebenteilt wurde und die bedenklichsten Störungen des wirtschaftlichen Gleichgewichtes waren und sind die Folge. Der Prozeß des „Entösterreicherns" ist in den anderen Nachfolgestaaten auch heute noch nicht abgeschlossen. Noch immer werden Prohibitivzölle gegen Österreich gehandhabt, noch immer Treibhausindustrien ins Leben gerufen, um sich von Österreich unabhängig zu machen.

(Schluß folgt.)

Die Vertreter- und Zweigniederlassungsfrage in England, den Vereinigten Staaten, Rußland und Deutschland.

Von Heinz Schmalz, Königsberg i. Pr.

(Schluß.)

Rußland hat seit dem 24. September 1926 eine neue Einkommen- und Gewerbesteuergesetzgebung. Die Einkommensteuer besteht auf Grund des allgemeinen Gesetzes aus einem progressiv steigenden Pauschalsatz und einem ebenfalls progressiv wachsenden prozentualen Zuschlag. Für Einkommen von 12—14 000 Rubel beträgt die Steuer 1100 Rubel plus 23 % des Überschusses über 12 000, für Einkommen von 14—16 000: 1560 Rubel plus 26 % des Überschusses über 14 000, für die weitere Phase 2080 Rubel plus analog steigendem Zuschlage usw. Damit fällt bei steigendem Einkommen trotz fortschreitender Progression die Gesamtquote der einkommensteuerrechtlichen Belastung immer mehr, in den angeführten Beispielen von ca. 11 % bei 12 000 Rubel, auf 9 % bei 14 000 Rubel, auf 8 % bei 16 000 Rubel Einkommen usw.

Zwischen dem bisherigen russischen Einkommensteuergesetz und dem jetzt geltenden bestehen gerade für die ausländischen Zweigniederlassungen fundamentale Unterschiede. Während nach dem bisherigen russischen Gesetz alle ständigen Einwohner des Reichs mit ihrem ganzen Vermögen steuerpflichtig waren, wird nach dem neuen Einkommensteuergesetz nur das Einkommen aus den im russischen Reich befindlichen Quellen besteuert, was bewirkt, daß nunmehr auch diejenigen Deutschen, die in Rußland einen selbständigen oder unselbständigen Betrieb unterhalten, nur mit dem Einkommen steuerpflichtig sind, das aus der russischen Union gezogen wird. Diese neue Regelung geht für die deutschen Vertreter in Rußland weit über die Begünstigungen hinaus, die das Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung mit Rußland vom 12. Oktober 1926 bietet, das als Abschnitt V zwischen sieben Einzelabkommen die Überschrift „Steuerabkommen des Vertrages zwischen dem Deutschen Reich und der Union der Sozialistischen Sowjet-Republiken" trägt, und das sich lediglich mit den Personen, die Landwirtschaft oder Gewerbe betreiben, beschäftigt. Danach soll die in vielen Fällen sich ergebende Doppelbesteuerung vermieden werden, indem das Grundvermögen nur in dem Staate zur direkten Steuer herangezogen werden soll, in dem es liegt und indem der Gewerbebetrieb, sowie das Einkommen daraus nur in dem Staate zu direkten Steuern herangezogen werden soll, in dem eine Betriebsstätte unterhalten wird.

Die Gewerbesteuer der Sowjet-Union besteht aus einer festen Patentsteuer je nach der Klasse, zu der das Unternehmen gehört und einer Umsatzsteuer (Ausgleichsteuer), in die die Patentsteuer zur Hälfte eingerechnet wird und deren Normalsatz für die Industrie $1^1/_4$ %, den Einzelhandel $1^1/_2$ % und den Großhandel 1 % beträgt. Dazu treten noch die Lokalzuschläge, die bei Gesellschaften 100 % erreichen. Eine schärfere Behandlung erfährt die Luxuswarenindustrie, die eine Erhöhung der Patentsteuer um 50 % erfährt und für den Luxuswarenhandel sogar bis auf 100 bis 300 % steigt. So günstig an sich die steuerliche Lage für die deutschen Niederlassungen wäre, so sehr erschwert ist sie von einer anderen, mit dem politischen System der Sowjet-Union zusammenhängenden Seite aus. Die staatlichen und genossenschaftlichen Unternehmungen und gemischten Aktiengesellschaften mit Beteiligung des Staates haben auf Grund ihrer besonderen politischen Bedeutung für das Wirtschaftsleben Rußlands bereits nach der früheren russischen Steuergesetzgebung große Sonderprivilegien erhalten. So darf z. B. ihre steuerliche Belastung nicht 8 % des Einkommens übersteigen. Diese Begünstigungen sind auch mit Einführung des neuen russischen Einkommen- und Gewerbesteuergesetzes bestehen geblieben, und das Sondergesetz, das diese Privilegien ausspricht, hat nach wie vor Gültigkeit. Hierdurch ist die Konkurrenzfähigkeit deutscher Firmen stark beeinträchtigt. Da Rußland im Schlußprotokoll zum Doppelbesteuerungsabkommen bereits weiteres Entgegenkommen im Vertragswege in Aussicht gestellt hat, so wäre zu wünschen, daß hierbei eine Gleichstellung, wenigstens aber eine Besserstellung der deutschen Unternehmungen den staatlichen Unternehmungen der Union gegenüber, erreicht würde.

Das deutsche Einkommensteuergesetz vom August 1925 stellt als Leitsatz im § 5 Abs. II Nr. 3 an die Spitze, daß das Einkommen aus einer im Inland ausgeübten Tätigkeit der beschränkten Steuerpflicht unterliegt, d. h. daß jedes aus dem Inlande bezogene Einkommen — auch dasjenige ausländischer Firmen, sofern es sich nicht um solche aus Gelegenheitsgeschäften handelt — der deutschen Besteuerung unterliegt. Es handelt sich hier um keine neue Maßnahme, da sie im wesentlichen mit den bisherigen gesetzlichen Vorschriften übereinstimmt, vielmehr lediglich um eine präzisere Formulierung der Steuerpflicht, unter möglichster Berücksichtigung der Form im internationalen Geschäftsverkehr. Die Vorschrift, daß

ausländische Firmen, sofern sie einen ständigen Vertreter im Inland bestellt haben, mit ihrem inländischen Einkommen einkommen- bzw. körperschaftssteuerpflichtig sind, sollte die deutschen Firmen schützen gegen Konkurrenz der ausländischen Firmen, wenn sie in der Hauptsache auch als Finanzeinnahme gedacht war. Daneben wäre es auch bei grundsätzlicher Steuerfreiheit ausländischer Firmen für Deutsche eine Leichtigkeit, die Kapitalertragssteuer, die ja nur vorweggenommene Einkommensteuer darstellt, durch eine fingierte Abtretung der Anteile an Ausländer zu umgehen. Dann ist es auch erforderlich, bei Doppelbesteuerungsverhandlungen gegenüber dem Ausland, das auch sonst kein Interesse am Abschluß von Doppelbesteuerungsverträgen mit Deutschland hätte, ein Kompensationsobjekt zu haben. Inzwischen hat sich aber innerhalb der Tätigkeit der ausländischen Firmen bereits hier und da eine bemerkbare Wandlung vollzogen. Es konnte nicht unbemerkt bleiben, daß sie sich der steuerlichen Verpflichtung Deutschland gegenüber entledigen, wenn sie ihre ständigen Vertreter im Inland aufgeben und sich dafür für die Bearbeitung des deutschen Geschäfts einen ständigen Vertreter im Ausland, möglichst nicht weit von der deutschen Grenze, z. B. in Basel oder Lüttich, halten. Das hat aber für Deutschland finanzpolitisch den Nachteil, daß ihm nunmehr — neben dem Verlust der Einnahmen aus der Besteuerung der ausländischen Firmen — sogar noch die Besteuerung des Privateinkommens des inländischen Vertreters entgeht und daß der beabsichtigte Schutz deutscher Firmen nicht erreicht wird. Dazu dürfte noch der wirtschaftspolitische Nachteil treten, der sich aus dem Fortfall inländischer Vertreter an sich schon ergibt.

Aber auch die Übereinkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung führen den gerechten Ausgleich allein noch nicht herbei. Es darf nicht übersehen werden, daß der selbständige Kaufmann (also im wesentlichen der Importeur) in seiner Konkurrenzfähigkeit gegenüber dem Agenten einer ausländischen Firma durch die Steuerfreiheit derselben Vertretergeschäfte beeinträchtigt wird, da die in der gleichen Weise mit der ausländischen Einkommensteuer belasteten Waren bei dem Verkauf durch den Vertreter keiner deutschen Besteuerung mehr unterliegen, während der selbständige Kaufmann die aus der Einkommensteuer für seine Geschäfte resultierenden Unkosten einkalkulieren muß. Hier ergibt sich eine bisher wenig beachtete Parallelstellung zu der Rechtslage, die zu der Umsatzsteuerfreiheit bei der Einfuhr führt. Damit nicht der ausländische Kaufmann die Ware um eine Umsatzsteuerquote billiger liefern kann als der deutsche Einfuhrhändler, ist rein generell — wenigstens soweit die Waren der Einfuhrfreiliste in Frage kommen — der erste Umsatz nach der Einfuhr freigelassen worden. In ähnlicher Weise müßte dann auch dem selbständigen Importeur gegenüber dem Vertreter einer ausländischen Firma in einem ausgleichenden Korrektiv einkommensteuerlich geholfen werden, falls Doppelbesteuerungsverträge auf der Basis gegenseitiger Freilassungen zustande kommen.

Bücherbesprechungen.

Literatur über Steuerbuchführung und steuerliche Buchprüfung.

Buchprüfungen werden von den Steuerbehörden im Steuerermittlungsverfahren vorgenommen. Weiter kann aber das Finanzamt jederzeit, ohne Rücksicht auf ein anhängiges Steuerermittlungsverfahren prüfen, ob der Steuerpflichtige seinen Buchführungsverpflichtungen nach der Abgabenordnung, dem Umsatzsteuergesetz, dem Kapitalverkehrssteuergesetz nachkommt, und ob er seine Bücher und Aufzeichnungen fortlaufend vollständig, formell und sachlich richtig führt. Neben dieser allgemeinen Buchführungsaufsicht sieht § 162 Abs. 10 der Reichsabgabenordnung noch eine turnusmäßige Überprüfung sämtlicher Großbetriebe vor. Außer im Veranlagungs- und Steueraufsichtsverfahren steht dem Finanzamt auch ein Recht der Buchprüfung im Steuerstrafverfahren zu.

Von den zahlreichen in letzter Zeit über diese Materie erschienenen Schriften seien genannt:

Spannenkrebs, Karl, *Die Steuerbuchführung*. Leipzig 1925, G. A. Gloeckner. 8°. 123 S. M 2.—

Die Steuerbuchführung ist keine gesonderte und anders gestaltete Art der Aufzeichnung von Geschäftsvorfällen, sondern lediglich eine spezielle Art der Verwertung; sie soll bestimmte, steuerlich wertvolle Tatsachen ersichtlich machen.

Dr. Spannenkrebs, Regierungsrat am Landesfinanzamt Breslau, hat es sich zur Aufgabe gemacht, zu zeigen, wie der Kaufmann die Grundsätze der steuerlichen Gewinnermittlung in seine Buchführung einpassen kann, ohne dabei den Hauptzweck der Buchführung, die privatwirtschaftliche Rechnungslegung, zu gefährden. Der theoretisch und praktisch sehr gut geschulte Verfasser bespricht in dieser, für einen größeren Leserkreis bestimmten Arbeit die steuerliche Behandlung eines jeden Kontos, erörtert die Technik der Steuerbuchführung und verweist auf die hierbei mögliche Arbeitsvereinfachung. Ein weiterer Abschnitt mit Beispielen ist der Steuerbilanz gewidmet.

Schlör, K., *Die steuerliche Buchprüfung vom Standpunkt des Unternehmers*. Berlin 1927, Carl Heymanns Verlag. Gr.-8°. 298 S. M 10.—.

Oberregierungsrat Schlör ist Leiter der Zentralstelle für den Buch- und Betriebsprüfungsdienst der Reichsfinanzverwaltung und hat die vorliegende Arbeit aus den Erfahrungen seiner Praxis zum Nutzen aller derer, die der Steuer- und Buchführungsaufsicht unterliegen, geschrieben.

Im 1. Teil behandelt Schlör die rechtlichen Grundlagen der steuerlichen Buchprüfung, im 2. Teil die Buchführungspflicht. Wertvoll ist insbesondere der 3. Teil: Die Buchführung als Grundlage der Besteuerung. Er gliedert sich in folgende Unterabschnitte: Die steuerliche Verwertbarkeit der Buchführung, die Ermittlung des steuerbaren Gewinns, die Berechnung des steuerbaren Vermögens, die Berechnung des steuerpflichtigen Umsatzes. Der Anhang bringt die einschlägigen Gesetzestexte und Entscheidungen des Reichsfinanzhofes.

Wulff, Hans, *Buchführung und Bilanz als Grundlage für die Steuer*. Berlin-Wien 1926, Industrieverlag Spaeth & Linde. Gr.-8°. 256 S.

Wulff, Hans, *Die Praxis der steuerlichen Buchprüfung*. 2. vermehrte Aufl. Berlin-Wien 1927, Industrieverlag Spaeth & Linde. 8°. 196 S.

Regierungsrat Wulff ist, wie Spannenkrebs und Schlör, im Buchprüfungsdienst der Finanzver-

waltung tätig und behandelt in seinen beiden Arbeiten die gleiche Materie, wie Schlör und Spannenkrebs. Auch die Schriften von Hans Wulff geben eine sehr anschauliche Darstellung des wichtigen Gebietes, unter Berücksichtigung der neuen Gesetze und Reichsfinanzhof-Entscheidungen. Ihr Studium wird für die Steuerpflichtigen von Nutzen sein und auch als wissenschaftliche Quellen gute Dienste leisten.

Obst.

Apt, Max, *25 Jahre im Dienste der Berliner Kaufmannschaft.* Berlin-Zehlendorf 1927. Sieben-Stäbe-Verlag G. m. b. H. Gr.-8°. 374 S.

Prof. Dr. Max Apt, der in weiten Kreisen bekannte ehemalige Syndikus der Korporation der Kaufmannschaft von Berlin, gibt in dem vorliegenden, mit zahlreichen Illustrationen — eine Probe hiervon ist vorstehend wiedergegeben — versehenen Werk einen Einblick in das Getriebe der auf Freiwilligkeit beruhenden Korporation der Kaufmannschaft.

Das 1. Kapitel ist überschrieben: „Korporation und Handelskammer." Wir sehen, wie um die Umwandlung der Korporation der Kaufmannschaft in eine Handelskammer gekämpft wird, wie schließlich doch eine Handelskammer neben der Korporation der Kaufmannschaft entsteht. Die öffentlich-rechtlichen Befugnisse werden abgegrenzt.

Die Tatsache aber war nicht wegzuleugnen: Für denselben Bezirk bestanden zwei Handelsvertretungen, die die allgemeinen Interessen von Berlins Handel und Industrie wahrzunehmen hatten. In der ersten Zeit versuchten die beiden Handelsorgane sich durch Schnelligkeit ihrer Arbeiten zu übertreffen, wobei die Korporation sich beweglicher zeigte. Auf die Dauer konnte dies aber die Existenzberechtigung der Korporation nicht rechtfertigen. Man sann nach neuen Betätigungsgebieten und — fand sie. **Die erste großzügige Tat war die Schaffung des Berliner Jahrbuchs für Handel und Industrie.**

Die zweite Großtat des Ältestenkollegiums war: die Errichtung der Handelshochschule Berlin. Ihr ist das 3. Kapitel des Aptschen Buches gewidmet. Am 1. März 1900 hielt Apt im „Verein junger Kaufleute" seinen Vortrag über die Errichtung einer Handelshochschule zu Berlin. Trotz der großen Begeisterung, die damals herrschte — ich wohnte dem Vortrag bei und erinnere mich an die Debatten, die sich (in anderen Lokalen!) daran anschlossen —, vergingen $6^1/_2$ Jahre, bis die Hochschule ins Leben trat. Am Tage der Eröffnung erhielt ihr rühriger Vorkämpfer Max Apt den Professor-Titel. Auch dreier anderer Männer, die nicht mehr unter den Lebenden weilen, muß in diesem Zusammenhange gedacht werden: Kämpf, Weigert, Max Richter. Ihre Namen werden, wie der Name Max Apt, mit der Handelshochschule Berlin dauernd verknüpft sein.

Viel interessante Interna — auch vom „Streik" an der Handelshochschule wird berichtet — lernen wir kennen, natürlich alles so, wie es sich nach der Erinnerung des Verfassers abgespielt hat, denn der Verfasser schreibt ja in eigener Sache.

Börse zu Berlin

Über den Zweck des Werkes sagt Apt im Vorwort: „..... Nicht zuletzt wird dieses Werk auch den leitenden Geschäftsführern der Industrie- und Handelskammern sowie sonstiger wirtschaftlicher Korporationen einen Ansporn bieten, die reichen industriellen und materiellen Kräfte, welche in Deutschlands Handel und Industrie verankert sind, für die Förderung großer wirtschaftlicher, juristischer und kultureller Ideen einzusetzen."

Das Buch ist vom Verlag gut ausgestattet, sein Inhalt sehr lesenswert.

Obst.

Eichenseer, Leidgebel, Müller, *Der Bankbeamten-Kalender.* Taschenbuch für 1927. Berlin 1927, Volkswirtschaftliche Verlagsgesellschaft m. b. H. 8°. 591 S.

Inhalt: I. Kalendarium. — II. Reichsbank, Abrechnungsstelle zu Berlin, Scheckaustauschstelle, Berliner Kassenverein, Berliner Devisenabrechnungsstelle, Preußische Staatsbank usw. — III. Bank-, Börsen- und Währungsgesetzgebung, Sparkassengesetzgebung, Soziale Gesetzgebung usw. — IV. Anstellungsverhältnisse und Organisation der Bankbeamten usw. — V. Verzeichnis der Reichsbankanstalten, Girozentralen usw.

Below, Georg von, *Probleme der Wirtschaftsgeschichte.* 2. photomechanisch gedruckte und durch ein ausführliches Vorwort ergänzte Aufl. Tübingen 1926, Verlag von J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). 8°. 711 S.

Inhalt: I. Das kurze Leben einer vielgenannten Theorie (über die Lehre vom Ureigentum). — II. Die Haupttatsachen der älteren deutschen Agrargeschichte. — III. Die Fürsorge des Staats für die Landwirtschaft. — IV. Über Theorien der wirtschaftlichen Entwicklung der Völker mit besonderer Rücksicht auf die Stadtwirtschaft des deutschen Mittelalters. — V. Die Motive der Zunftbildung im deutschen Mittelalter. — VI. Großhändler und Kleinhändler im deutschen Mittelalter. — VII. Die Entstehung des modernen Kapitalismus. — VIII. Der Untergang der mittelalterlichen Stadtwirtschaft. — IX. Die älteste deutsche Steuer. — Obst.

Matschoß, Conrad, *Beiträge zur Geschichte der Technik und Industrie.* Jahrbuch des Vereins Deutscher Ingenieure. 16. Band. Berlin 1926, VDI-Verlag Lex.-Format. 354 S. mit 159 Textabbildungen und 16 Bildnissen.

Je mehr der Einfluß der Technik auf die Menschheitsentwicklung erkannt wird, um so mehr wächst auch das Streben, dieses Gebiet menschlichen Schaffens in das gesamte Kulturgeschehen einzuordnen. Matschoß sagt im Vorwort des Jahrbuchs des Vereins Deutscher Ingenieure, wenn die Zahl der Freunde und Mitarbeiter der Geschichte der Technik wachse, so haben hierzu sehr viel die großen technischen Museen beizutragen, insbesondere auch das Deutsche Museum in München. Die Eröffnung seines Neubaus im Mai 1925 kennzeichne einen wichtigen Abschnitt in dem Entwicklungsgange technisch-geschichtlicher Forschung. Über eine Million Besucher konnten im ersten Jahr hier erleben, wieviel Geistesarbeit hervorragender Männer dazu gehört, um die Fortschritte zu erreichen, die in ihren uns allen zugute kommenden Anwendungen so leicht als selbstverständlich empfunden werden.

So wird auch das vorliegende Jahrbuch des Vereins Deutscher Ingenieure mit seiner stattlichen Zahl interessanter und wertvoller Beiträge weit über den Kreis der Ingenieure heraus, großem Interesse begegnen.

Obst.

Russell-Vogt, *Verkaufspsychologie für reisende Kaufleute.* Erfahrungen über die Kunst erfolgreicher Kundenbehandlung. Stuttgart 1927, Verlag für Wirtschaft und Verkehr. Gr.-8°. 459 S.

Inhalt: Allgemeines. — Warenkenntnis des Reisenden. — Kaufmotive. — Die Vorbereitung. — Herbeiführen der Unterredung. — Die Annäherung. — Die Vorführung. — Das Widerlegen von Einwendungen. — Abschluß und Verabschiedung. — Der Reisende im Verkehr mit dem Einzelhandel. — Sachwortregister.

In dem einleitenden Kapitel werden einige Definitionen erfolgreicher Kaufleute über „Verkaufskunst" gegeben. Gemeinschaftlich ist ihnen, daß sie den Hauptwert auf die Art der Bedienung und den beiderseitigen Nutzen legen. Verkaufskunst ist nicht die Kunst, das Publikum zum Ankauf dessen zu überreden, was man zu verkaufen hat, sondern „die Kunst, die Vorzüge der Waren so darzutun und den Kunden derart zu bedienen, daß aus dem einmaligen Käufer ein Dauerkunde wird."

Das vorliegende Buch ist eine freie Bearbeitung des *„Textbook of Salesmanship"* von Fr. A. Russell, „Professor für Geschäftsorganisation und Geschäftsleitung" an der Universität Illinois-U. S. A. durch Victor Vogt.

Im Vorwort sagt Vogt: „... das Buch enthält keine Theorien sondern praktisch erprobte Verkaufswahrheiten, die den großen Vorteil nachgewiesenen Erfolgs für sich haben. Sie sollen das häufige Raten und Tasten des Reisenden durch gediegenes Können ergänzen, sollen ihm behilflich sein, auch in den schwierigsten Situationen seinen Mann zu stellen, sollen vor allem aber dem Nachwuchs teures, gefährliches Experimentieren ersparen und ihm die Möglichkeit geben, aus den Erfahrungen führender Männer des Fachs Nutzen zu ziehen und sich dadurch einen gewaltigen Vorsprung zu sichern." —

Das für die Praxis geschriebene Buch zeugt von guten Beobachtungsgaben und reichen Erfahrungen. Die „Rezepte" werden in vielen Fällen auch auf deutsche Verhältnisse anwendbar sein.

Obst.

Charters-Eichler, *Verkaufspsychologie für den Einzelhandel.* Erfahrungen über die Kunst erfolgreicher Kundenbehandlung. Stuttgart 1926, Verlag für Wirtschaft und Verkehr. Gr.-8°. 474 S.

Im Vorwort heißt es: „... 300 hervorragende und erprobte Verkäufer haben daran mitgearbeitet. Sie stellen ihre reifen Erfahrungen freudig zur Verfügung; sie gaben freiwillig gewissermaßen Geschäftsgeheimnisse preis, um ihren Kollegen die Wege zum Erfolg zu weisen."

Max Eichler hat mit dem vorliegenden Werk eine den deutschen Verhältnissen angepaßte Bearbeitung des amerikanischen Buches *„how to sell at retail"* gegeben. Dessen Verfasser ist Werrett Wallace Charters, Direktor des Instituts für Verkaufskunde des Einzelhandels an der Carnegie-Universität in Pittsburgh.

Das Buch ist, wie das von Russel-Vogt, für die Praxis geschrieben, und es kann und wird durch die zahlreichen Anregungen nützlich wirken. Auf Wissenschaftlichkeit macht das Buch keinen Anspruch.

Obst.

Rohrbach, Paul, *Amerika und wir.* Reisebetrachtungen. Mit 98 Tafelbildern und 2 Karten. Berlin Verlag Buchenau und Reichert. 8°. 204 S.

Das Buch bringt die Eindrücke und Beobachtungen des rühmlichst bekannten Verfassers auf vier längeren Reisen in den beiden Kontinenten Amerikas (1913, 1921—1922 und 1923—1924) zur Darstellung. In der angenehmen Form des Reiseberichts wird der Leser an Hand lebenswarmer Einzelbilder in das wirtschaftliche, politische und gesellschaftliche Leben der nord- und südamerikanischen Völker eingeführt. Die Beigabe vieler vorzüglicher Abbildungen vertieft die Kenntnisse und unterhält zugleich. Derartige Darstellungen sind vor allem auch geeignet, den wirtschaftsgeographischen Unterricht lebendig zu gestalten.

Handelsschulrat Dr. Rost, Stuttgart.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:
Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg.Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
Geh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof. Dr. WILLI PRION, Berlin; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln; Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 5 STUTTGART · MAI 1927 20. JAHRG.

Standpunkt der Forschung.

Von H. Nicklisch, Berlin.

Wir haben in unserer Literatur das Glück, die betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge von verschiedenen Standpunkten aus durchleuchtet zu sehen: Von der Betriebsmitte und damit vom Ganzen und von einzelnen Betriebserscheinungen her. Wer die Betriebsverhältnisse vom Rechnungswesen oder von der Bilanz oder von der Erfolgsrechnung aus durchforscht und zu erklären sucht, tut das von einer Einzelerscheinung aus. Das gleiche tut, wer von der Arbeitsvorbereitung oder vom Absatze ausgeht. Selbst von dem Manne, der vom Privateigentum ausgeht, muß das gleiche behauptet werden. Es ist hier natürlich keine Rede davon, daß diese Einzelerscheinungen nur selbst erforscht werden, sondern davon, daß sie zum einseitigen Ausgangspunkt der Erklärung des Ganzen gemacht werden. Auch davon ist hier keine Rede, daß die erforschten Einzelerscheinungen später, unter Verwendung der gewonnene Erkenntnis, vom Ganzen her gesehen und erklärt werden: eine nach der andern, bis das Ganze in alle Einzelheiten hinein erklärt ist. Vielmehr ist hier von der Beobachtung ausgegangen, daß das Ganze von dem Standpunkt vor der einzelnen Einzelerscheinung aus zu erklären versucht wird und daß diese Erklärungen vorgetragen werden, als erfolgten sie von einem Standpunkte aus, der einzig und allein dem Ganzen gegenüber angebracht sei.

Ein solches Verfahren birgt zweierlei Gefahren in sich: Einmal ist es dadurch erschwert, von den Einzelerscheinungen her die Zusammenhänge zu finden, deren organische Verbindung das Ganze ausmacht; sodann aber ergeben sich in den Bildern, die die verschiedenen Forscher von ihren für maßgebend gehaltenen verschiedenen Standpunkten aus sehen, Unterschiede, die für wesentlich gehalten werden und deshalb zu wissenschaftlichem Streit führen, obwohl klar sein sollte, daß es sich nur um Verschiebungen handelt, die sich aus der Verschiedenheit der Standpunkte erklären.

Die Einzelforschung selbst verlangt verschiedene Standpunkte der Beobachtung — selbst der zu erforschenden einzelnen Einzelerscheinung gegenüber —, weil sonst die Beziehungen zum Ganzen und seiner Mitte nicht gefunden werden können, und es ist notwendig, die Einzelerscheinungen unter Beachtung aller Ergebnisse der Einzelforschung auch noch von der Mitte des Ganzen aus zu betrachten, wenn die Ergebnisse vollständig sein sollen. Dann ist beiden Gefahren vorgebeugt: Das Verhältnis der Gliedschaft der Einzelheiten zum Ganzen und ihre Bedeutung im Ganzen sind gefunden, und es ergeben sich keine unnützen Streitereien. Der Unterton von dem einzig richtigen Standpunkte vor dieser oder jener Einzelerscheinung zur Erklärung des Ganzen ist dann auch unmöglich.

Es ist reizvoll, die Unterschiede in der Literatur des letzten Jahrzehnts zu verfolgen, die sich dem aufmerksamen Beobachter aus Verkürzungen und Verdeckungen erklären, die einseitige Standpunkte hervorgerufen haben. Unsere Freunde von der Technik liefern uns dafür ein Beispiel mit ihren Erörterungen über die Arbeitsvorbereitung. Manche von ihnen sind durchaus bereit, auch die Gründung der Unternehmung als Bestandteil der Arbeitsvor-

bereitung anzusehen. Das Ergebnis dieser Art von Betrachtung müssen allerhand Schiefheiten sein, wie die Überlegung zeigt, daß in der Gründung auch die Durchführung der Arbeit und die Sicherung ihres Ergebnisses gewährleistet sein müssen.

Auch in der dynamischen Bilanzlehre zeigen sich Beispiele, die hierher gehören. Sie legt alle wesentliche Bedeutung der Bilanz in den Posten „Erfolg" und sieht von ihrem Standpunkt bei dieser Größe aus zunächst die Rück- und Nachverrechnungsposten; erst weit hinter diesen und durch sie halb oder ganz verdeckt, steht der übrige Bilanzinhalt. Wie schief das Bild vom Betriebe ist, das so entsteht, ergibt — abgesehen von allem anderen — eine Betrachtung der Bilanzposten, deren Masse im wesentlichen den Wertumlauf vollzieht und in denen die Umsatzträger eingeschlossen sind, deren Art den betriebswirtschaftlichen Produktionsprozeß, das Anlagevermögen, den Aufbau der Kräfte und des Gesamtvermögens bestimmt und deshalb vom Wesen und der Eigenart des Betriebes mehr enthält, als irgendeine andere Gruppe von Posten oder gar ein einzelner von ihnen. Bei Walb (Erfolgsrechnung) geht die Entwicklung der dynamischen Bilanzauffassung so weit, daß die Bestände nur noch mit einem ganz schmalen Rändchen hinter den Rückverrechnungen hervorschauen, wenn sie es überhaupt noch tun.

Auch die Bedeutung der Bilanz für die Darstellung der Kapitalbeziehungen, der Kreditverhältnisse im Prinzhornschen Sinne, ist bei den Dynamikern weitgehend verdeckt.

Wenn bei der Betriebsbetrachtung neben den Standpunkten der Einzelforschung auch der der Betriebsmitte zur Geltung gebracht wird, verschwinden die Verkürzungen und Verdeckungen; auch die Aufblähung der großen Bedeutung der Erfolgsrechnung verschwindet, ohne daß die Frage nach dem Erfolg von ihrem natürlichen (ungekünstelten) Gewicht irgend etwas verliert.

Soweit die dynamische Bilanz. Wenn es eine statische Bilanzauffassung gäbe, würden gegen sie ähnliche Bedenken geltend zu machen sein, weil sie ähnlich einseitig sein würde.

Es ist notwendig, daß die Betriebswirtschafter ein stärkeres Gefühl gegen solche Einseitigkeiten entwickeln. Sie werden es dadurch beweisen, daß sie nicht in Gefahr kommen, irgendeine Einzelerscheinung für das Betriebsleben zu nehmen, und den Arbeitsproblemen (Arbeitsprozessen) im Betriebe größere Beachtung schenken als bisher. Damit ist weder dem Rechnungswesen noch auch den wertvollen Arbeiten darüber etwas von ihrer Bedeutung genommen; aber dem Leben des Ganzen ist die Bedeutung zugewiesen, die es hat. Es sind dann weniger Irrungen und weniger Schwankungen in der Entwicklung unserer Erkenntnis möglich.

Dabei genügt es schon, wenn Autor und Leser sich der Einseitigkeit des Standpunktes bewußt sind und bleiben.

Die schädlichen Wirkungen der Kapital ertragsteuer.

Von M. Schönwandt, Biesenthal (Mark).

Tatsächlich gibt es keine Kapitalertragsteuer, so dern nur einen „Steuerabzug vom Kapitalertrag Der Unterschied ist erheblich: die alte Kapita ertragsteuer war eine Vorbelastung des Zinsei kommens, geboren aus der Vorstellung der beso deren Anrüchigkeit des sog. arbeitslosen Einkor mens — der Steuerabzug vom Kapitalertrag so sein (ist aber nicht) nur eine besondere Form d Erhebung einer gleichmäßig für alle Einkommen arten geltenden Einkommensteuer.

Es ist aber nicht zufällig, daß sich im Verkel die Bezeichnung Kapitalertragsteuer erhalten ha Die besondere Kompliziertheit und die großen U gerechtigkeiten, die der Steuerabzug vom Kapita ertrag mit sich bringen, lassen ihn für die Verkehr auffassung nach wie vor als Vorbelastung wirke Und auf diese Verkehrsauffassung, nicht auf die j ristische Konstruktion, kommt es für die finanzpo tischen Wirkungen an. Wer vor der Frage steht, e bestimmtes Kapital anzulegen, wird beim Vergleic des Zinsertrags von Anleihen oder Pfandbriefen m dem von Hypotheken oder Spar- bzw. Bankeinlag bei den ersteren immer 10 % abziehen. Er wird al eine Sparkasseneinlage zu 5½ % der 6 %igen Ve zinsung seines Kapitals in Hypothekenbankpfan briefen unter sonst gleichen Umständen (Ausscha tung von Kurschance und Kursrisiko, Kündigung frist und Verkaufsmöglichkeit usw.) vorziehen, w er hier tatsächlich nur 5,4 % zu erhalten glaubt.

Wiestehtes mit der Anrechnung un Erstattung des Steuerabzugs vom K pitalertrag in Wirklichkeit?

Zu unterscheiden sind zunächst die der Einkor mensteuer und die der Körperschaftssteuer unte liegenden Steuerpflichtigen.

1. Bei der Körperschaftssteuer ist d Fiktion, daß der Steuerabzug vom Kapitalertra keine Vorausbelastung des Kapitalertrags, sonde eine besondere Zahlungsform der für alle Einkor mensarten gleichmäßigen Körperschaftssteuer s überhaupt aufgegeben. Die Kapitalerträge im Sin des § 2 Nr. 7—9 EStG. (das sind die nach § EStG. dem Steuerabzug unterliegenden inlä dischen Kapitalerträge und außerdem noch solch auf Anteile von Gesellschaften mit beschränkt Haftung) unterliegen immer und unter allen Ur ständen der Körperschaftssteuer. Alle Befreiu gen der Körperschaftssteuer gelte nur teilweise. Sie erstrecken sich niemals a diese Kapitalerträge. Auch die Reichspost, d öffentlich-rechtlichen Versicherungsanstalten, d wohltätigen Stiftungen usw., insbesonde auch die Sparkassen mit dem Teil der Ei nahmen aus dem eigentlichen Sparverkehr, unte liegen der Körperschaftssteuer, soweit sie durch d Steuerabzug vom Kapitalertrag entrichtet wir Hiervon gibt es nur eine einzige Ausnahme im G setz, nämlich nach § 9 Ziff. 2 für die Reichsbank, d

Rentenbank, die Deutsche Golddiskontbank und die Bank für Deutsche Industrie-Obligationen und eine sehr eingeschränkte Erstattungsmöglichkeit nach § 20 Ziff. 1b für kirchliche Körperschaften und Anstalten.

Diese Sonderbelastung des Kapitalertrags bei der Körperschaftssteuer kommt besonders deutlich dadurch zum Ausdruck, daß es hier gar keine Erstattungsmöglichkeit gibt. Eine Erwerbsgesellschaft, die tatsächlich kein Einkommen erzielt oder gar mit Verlust abschließt, ist doch körperschaftssteuerpflichtig, nämlich (abgesehen von der Besteuerung der Aufsichtsratvergütungen usw.) mit dem abzugspflichtigen Kapitalertrag; denn sie kann wohl die etwa direkt geleisteten Vorauszahlungen, nicht aber den Steuerabzug vom Kapitalertrag erstattet bekommen.

Eigentümlich ist auch die Lage der Sparkassen. In der öffentlichen Erörterung heißt es oft, der eigentliche Sparkassenverkehr sei steuerfrei. Doch gilt dies wieder nur mit der Einschränkung des § 9 Abs. 2, oder mit anderen Worten, es gilt nicht für das Einkommen aus Kapitalertrag. Das Eigentümliche dieses Einkommens vom Kapitalertrag gerade bei Sparkassen ist ja nun, daß es sich gar nicht um ein Reineinkommen handelt, sondern um Einnahmen, denen entsprechende Ausgaben gegenüberstehen. Erst der Überschuß der Zinseinnahmen über die Zinsausgaben und die Unkosten, Abschreibungen usw. wäre allenfalls Einkommen. Da der Steuerabzug aber von dem wichtigsten Teil der Roheinnahmen gemacht wurde, müssen die Sparkassen häufig mehr Einkommen trotz ihrer Körperschaftssteuerfreiheit versteuern als ein körperschaftssteuerpflichtiges Unternehmen. Daß sich diese Besteuerung unmerklich im Wege des Steuerabzugs vom Kapitalertrag vollzieht, kann die Wirkung nicht ändern. Ein Beispiel soll sie erläutern (die Ziffern entsprechen nicht den heutigen Durchschnittsverhältnissen):

Durchschnittsbestände.

Kasse . . .	5000000	Spareinlagen .	32000000
Bankguthaben	7000000	Reserven . . .	3000000
Wertpapiere .	13000000		
Hypotheken .	10000000		
	35000000		35000000

Gewinn- und Verlustrechnung.

Einlagenzinsen .	1560000	Zinsen auf Bestände 2 u. 4	1300000
Verwaltungskosten	600000		
Abschreibungen .	40000	Zinsen auf Bestände 3 . .	1200000
Steuerabzug . .	120000		
Gewinn	180000		
	2500000		2500000

Diese Wirkung kann herbeiführen, daß je nach der Zusammensetzung der Einnahmen aus steuerabzugspflichtigem und steuerabzugsfreiem und je nach dem Verhältnis der steuerabzugspflichtigen Einnahmen zum schließlichen Reineinkommen das erwerbsgesellschaftliche Bankunternehmen steuerlich günstiger abschneidet als das angeblich körperschaftssteuerfreie gemeinnützige Bankunternehmen. Wenn dies natürlich auch Ausnahmen sein werden, so genügt ihre Möglichkeit zusammen mit den oben erwähnten Eigentümlichkeiten des Steuerabzugs vom Kapitalertrag bei der Körperschaftssteuer, ihm den Charakter einer Sonderbelastung und nicht nur einer Vorausleistung des Kapitalertrags zu geben.

2. Bei den der Einkommensteuer unterliegenden Steuerpflichtigen liegt es nur teilweise besser[1]). Zu unterscheiden sind hier drei Gruppen:

a) mit Einkommen unter 1300 M jährlich. Hier wird der Steuerabzug vom Kapitalertrag auf rechtzeitig gestellten Antrag (Frist 31. März) erstattet „insoweit, als die einbehaltenen Steuerbeträge jährlich 20 RM übersteigen". Nach dem Wortlaut der Ausführungsbestimmungen würde also immer ein Betrag von 20 RM nicht erstattet werden. Gemeint hat das Gesetz in allerdings zweifelhafter Fassung sicher, daß volle Erstattung für alle Beträge über 20 RM erfolgen solle. Als Einkommen rechnet hier nicht die Roheinnahme aus dem Kapitalertrag, sondern das unter Berücksichtigung aller Abzüge festgestellte steuerpflichtige Reineinkommen. Auch der Begriff „Einkommen" wird eben im Einkommensteuer- und im Körperschaftssteuergesetz vieldeutig verwendet: einmal als „Einkünfte" oder „Einnahmen", dann als der „Gewinn" oder der „Überschuß der Einnahmen über die Ausgaben" und schließlich nur als das nach Abzug der Sonderleistungen des steuerfreien Einkommensteils verbleibende „Reineinkommen". Ein Steuerpflichtiger, der z. B. 10000 RM Einkünfte aus Kapitalertrag hat, aber wegen Verlustes im Gewerbebetrieb oder wegen Schuldzinsen und anderer Gründe nur 1340 RM Überschuß, kann die Erstattung der vom Kapitalertrag entrichteten 1000 RM Steuerabzug beantragen und im Rechtsmittelverfahren durchsetzen, da noch 240 RM Sonderleistungen abzusetzen sind;

b) mit Einkommen über 1300 RM und unter 8000 RM. Erstattungsfähigkeit besteht hier für den Steuerabzug vom Kapitalertrag nicht, sondern nur Anrechnungsfähigkeit. Hat der unter a genannte Steuerpflichtige statt 1340 2700 RM Einkommen, wovon also 1320 RM steuerpflichtig sind, so wird der überzahlte Steuerbetrag von 868 RM nicht erstattet. Da bei dieser Einkommengruppe wegen der Absetzung für Werbungskosten, Verluste, Sonderleistungen, steuerfreie Einkommensbeträge usw. niemals 10 % Steuer auf die Einkom-

[1]) Neuerdings hat der Reichsfinanzhof in einem Gutachten festgestellt, daß das Einkommensteuergesetz tatsächlich für den Steuerabzug vom Arbeitslohn und vom Kapitalertrag keine weiteren Erstattungsmöglichkeiten vorsieht, er hat aber empfohlen, daß im Wege der Anwendung des § 56 EinkStG. (Berücksichtigung besonderer wirtschaftlicher Verhältnisse) ein teilweiser Ausgleich der Unbilligkeiten durch Verwaltungsanordnung erfolgt. Ein entsprechender Erlaß des Reichsministers der Finanzen — zunächst auf die Lohnsteuer eingestellt — ist auch schon ergangen. Er gibt dem Steuerpflichtigen aber kein Recht auf die Erstattung.

men zur Erhebung gelangen, wird, wenn ein erheblicher Teil der Einkünfte aus Kapitalertrag besteht, immer eine Überzahlung durch den Steuerabzug vorliegen, die nicht durch Erstattung ausgeglichen werden kann.

c) Einkommen über 8000 RM. Bei dieser Einkommenhöhe erfolgt immer Veranlagung. Erstattet werden können aber nur die überzahlten direkten Vorauszahlungen, nicht der Steuerabzug vom Kapitalertrag. Beträgt die Steuer etwa 1000 RM und sind 1200 RM durch Steuerabzug vom Kapitalertrag, 400 RM durch Vorauszahlung entrichtet, so werden nicht 600 RM, sondern nur 400 RM erstattet. In allen diesen Fällen ist also das Einkommen aus Kapitalertrag, das sog. Renteneinkommen, erheblich benachteiligt und es bestehen die größten Unterschiede in der Steuerleistung je nach der zufälligen Erreichung bestimmter Einkommensgrenzen und der Zusammensetzung des Einkommens. Für eine Steuer ist aber nichts schädlicher als ungleichmäßige Wirkung

Die technischen Schwierigkeiten bei der Kapitalertragsteuer.

Für die Erfassung der Steuer an der Quelle wird geltend gemacht, daß sie die Erhebung sichere und vereinfache. Statt der vielfachen Einzelerklärung, Veranlagung und Zahlung der Steuer beim Kapitalgläubiger erfolge die einmalige, leicht kontrollierbare Zahlung des Kapitalschuldners.

Diese Begründung klingt sehr einleuchtend, ist aber durchaus unzutreffend. Jede einzelne Steuererklärung muß jetzt außer der Frage nach dem Überschuß der Einnahmen über die Ausgaben aus Kapitalvermögen noch (unter den Erläuterungen auf S. 5 zu 5) die Frage nach den Roheinnahmen, die dem Steuerabzug unterlegen haben und nach der Höhe des Steuerabzugs stellen. Jeder Steuerpflichtige mit Kapitaleinkommen muß dieses in seinen Aufzeichnungen für die Steuererklärung auseinanderhalten nach dem Abzug unterliegenden und abzugsfreien. Es gibt wohl kaum einen Steuerpflichtigen, der dies wirklich im einzelnen durchführen kann. Es wird z. B. fast ausnahmslos übersehen, die Stückzinsen beim Kauf und Verkauf von Anleihen zu berücksichtigen. In jeder einzelnen Steuererklärung muß dann weiter außer der Verrechnung der leicht nachweisbaren direkten Vorauszahlungen auch noch der Steuerabzug verrechnet werden. Für den zuviel entrichteten Betrag muß der Steuerpflichtige den Erstattungsantrag stellen. Das Finanzamt muß dann die Nachweisung des Steuerabzugs verlangen, der Steuerpflichtige sich mühselig die Papiere verschaffen und sie einsenden — dies alles Arbeiten, die weit mehr belasten als die regelrechte Veranlagung des übrigen Einkommens mit der Erhebung von vierteljährlichen Vorauszahlungen.

Die Ungerechtigkeit der Kapitalertragsteuer.

Der Steuerabzug vom Kapitalertrag wird weiter steuerpolitisch damit begründet, daß die Erhebung des Steuerabzugs vom Arbeitslohn aus Gründen der Gerechtigkeit auch den Steuerabzug vom Kapitalertrag an der Quelle notwendig mache.

Diese Begründung verkennt die völlige Verschiedenheit dieser beiden Einkommenarten. Beim Arbeitslohn gehört es zu den ganz seltenen Ausnahmen, daß die geschuldete Steuer nicht mit der durch den Steuerabzug entrichteten übereinstimmt. Die besonderen Vorschriften des § 93 EStG. ermöglichen sogar die volle Berücksichtigung des steuerfreien Einkommens während des ganzen Jahrs, auch wenn nur Einkommen während einzelner Monate erzielt worden ist. Dagegen gibt es beim Steuerabzug vom Kapitalertrag keinen einzigen Fall, wo die geschuldete Steuer mit der durch den Steuerabzug entrichteten übereinstimmen kann. Das Gesetz stellt allerdings die Fiktion auf, daß dies für Kapitaleinkommen unter 8000 RM der Fall sei und versagt deshalb — übrigens ohne daß in der Begründung oder den Gesetzesmaterialien etwas darüber gesagt sei — diesen Steuerpflichtigen die Veranlagung und überhaupt allen die Erstattungsmöglichkeit des Steuerabzugs vom Kapitalertrag.

Der Grundsatz der Steuergerechtigkeit wird durch den Steuerabzug vom Kapitalertrag mit seinen geradezu grotesken Unterschieden in der tatsächlichen Besteuerung aufs schwerste verletzt. Es liegt nicht nur eine erhebliche Ungleichmäßigkeit zuungunsten des Kapitalgläubigers (der durchaus kein „Kapitalist" zu sein braucht) gegenüber dem Lohnempfänger vor, sondern die noch schwerwiegende Ungleichmäßigkeit der nicht dem Lohnsteuerabzug unterliegenden Steuerpflichtigen untereinander, außerdem eine Abhängigkeit von Zufällen, die den Steuerpflichtigen erbittern muß.

Schließlich ist die Kapitalertragsteuer, entgegen der offiziellen Behauptung, tatsächlich eine Sonderbelastung des Kapitaleinkommens für die körperschaftssteuerfreien Kapitalgläubiger und für viele andere Steuerpflichtige, die nach den heutigen Bestimmungen keinen Erstattungsanspruch haben. Sie wirkt deshalb auch im innern Kapitalmarkt wie eine Vorbelastung, die finanzpolitisch durchaus unbegründet ist. Der Schuldner eines dem Steuerabzug unterliegenden Kapitals, also hauptsächlich der Emittent einer Anleihe, zahlt um den Steuerabzug mehr Zinsen als der Schuldner eines nicht dem Steuerabzug unterliegenden Kapitals, etwa eines Bankkredits oder einer Hypothek. Allerdings trägt der Anleiheschuldner selbst die Sonderbelastung nur, wenn er das Kapital für sich gebraucht. Bei den Kreditvermittlern (den Hypothekenbanken, Landschaften usw.) wird die Last abgewälzt auf den Schuldner der zugrunde liegenden Hypothek oder Kommunalanleihe. Es ist wohl berechtigt, den Nutznießern des öffentlichen Kapitalmarkts für das Recht seiner Inanspruchnahme auf dem besonders vorteilhaften Weg der Ausgabe von Teilschuldverschreibungen eine Abgabe aufzuerlegen. Diese Abgabe besteht ab-

schon in der Kapitalverkehrsteuer; unter dem Deckmantel einer harmlosen Zahlungsform der sonst doch zu entrichtenden Einkommensteuer noch eine weitere Abgabe, und zwar laufend und in vervielfachter Höhe, dafür zu erheben, ist finanzpolitisch nicht zu rechtfertigen. Diese Wirkung hat aber die Kapitalertragsteuer sowohl auf Anleihenzinsen als auch auf Aktiendividenden.

Die Kapitalertragsteuer als Belastung des inländischen Zinsniveaus.

Auch der Ausländer ist mit dem aus dem Deutschen Reich bezogenen Einkommen steuerpflichtig. Dazu zählt u. a. das Einkommen aus inländischem Kapitalertrag [2]). Soweit überhaupt eine Anrechnung und Erstattung der Kapitalertragsteuer möglich ist — was, wie schon ausgeführt, nicht immer der Fall ist —, besteht also zwischen dem inländischen und dem ausländischen Kapitalgläubiger kein Unterschied.

Der ausländische Kapitalgläubiger betrachtet die Sache aber anders. Er hält sich nicht für dem Deutschen Reich steuerpflichtig wegen einer Kapitalanlage in Deutschland. Er ist mit diesem Teil seines Einkommens, für das ihn das Deutsche Reich heranzieht, auch in seinem Heimatstaat steuerpflichtig. Auf diese seine heimische Einkommensteuer kann er natürlich nicht den Steuerabzug vom Kapitalertrag in Deutschland anrechnen. Diese Schwierigkeit ließe sich durch die auch sonst schon getroffenen oder vorbereiteten internationalen Vereinbarungen über die gegenseitige Besteuerung ausgleichen, etwa in der Weise, daß der Heimatstaat das Einkommen aus dem fremden Staat nicht besteuert, also das Deutsche Reich nicht das Einkommen eines Deutschen aus Kapitalanlagen im Ausland, das Ausland nicht das Einkommen seines Bürgers aus Kapitalanlagen in Deutschland. Solange solche — übrigens wohl aussichtslosen — Vereinbarungen nicht getroffen sind, rechnet der Ausländer nur den Nettoertrag seiner deutschen Kapitalanlage als Einkommen. Für ihn bringt die 7proz. Reparationsanleihe 6,3 % Zinsen. Der deutsche Anleiheschuldner zahlt auf dem ausländischen Kapitalmarkt immer um ein Neuntel mehr Zinsen als der ausländische Anleiheschuldner bei sonst gleichen Bedingungen. Solange überhaupt der ausländische Kapitalmarkt in Anspruch genommen werden muß, wird aber nun nicht nur der Zinssatz für die dem Steuerabzug unterliegenden, im Ausland herausgebrachten Anleihen entsprechend erhöht, sondern zugleich der inländische Zinsfuß mindestens auf der gleichen Höhe gehalten, also um den Kapitalertragsabzug verteuert.

Diese Verteuerung des inländischen Anlagezinsfußes tritt aber auch ohne Rücksicht auf die Auslandsanleihen ein. Weil die Kapitalertragsteuer in der Verkehrsauffassung und zum großen Teil auch tatsächlich eine Sonderbelastung des Kapitalertrags ist, hält sie den für den landesüblichen Zinsfuß maßgebenden Zinsfuß für Anleihen um ein Neuntel über dem Satz, mit dem sich die Kapitalgeber zufrieden geben. Zunächst gilt das nur für die Anleihen. Da aber sich nach diesem Anleihezinsfuß auch die Zinsen der Hypotheken, zum Teil die Zinsen der Bankkredite, und so je mehr wir uns normalen Bank- und Kapitalverhältnissen nähern, um so enger alle Arten von Kapitalanlagen richten, bewirkt die Kapitalertragsteuer zum Schaden der deutschen Wirtschaft eine Erhöhung des inländischen Zinsfußes.

Diese überaus schädliche volkswirtschaftliche Wirkung steht in gar keinem Verhältnis zu den angeblichen Vorteilen, die in dieser Steuerform vielfach immer noch gesehen werden [3]). Das Eigentümliche der heutigen Ausbildung dieser Steuer mit ihren Ungerechtigkeiten und Ungleichmäßigkeiten ist, daß sie wie eine Vorbelastung des ganzen Kapitalertrags wirkt, obwohl sie es nur für einen Teil des Kapitalertrags ist. Sicher hindert das alle Gläubiger, ihr Kapital zu dem Zinsfuß zur Verfügung zu stellen, der ihnen ohne den Kapitalertragsteuerabzug genügend erscheint. Sie führt dadurch einzelnen Gläubigern, die zufällig die volle Anrechnung der gezahlten Kapitalertragsteuer erreichen, eine höhere Verzinsung zu als den anderen Gläubigern, denen die volle Anrechnung und Erstattung der Kapitalertragsteuer verwehrt ist.

Gegen diese schädlichen Wirkungen, gegen die Ungerechtigkeiten und Ungleichmäßigkeiten gibt es nur ein Mittel: die Kapitalertragsteuer aufzuheben. Nachteile daraus sind nicht zu befürchten. Die Stabilisierung der Währung hat auch die Steuermoral gefestigt und den Finanzämtern die Möglichkeit gegeben, durch gleichmäßige scharfe Erfassung, die sich von Jahr zu Jahr verbessert, alle Arten von Einkommen zur Steuer heranzuziehen. Selbst wenn vorübergehend durch die mit schweren Strafen bedrohte Nichterklärung von Kapitaleinkommen geringe Steuerbeträge verlorengehen sollten, wäre der Schaden nicht entfernt so groß wie heute die von der Kapitalertragsteuer verursachten Schäden sind.

[2]) Die jetzt für neue Anleihen nicht mehr gewährte Befreiung deutscher Auslandsanleihen unter gewissen Bedingungen vom Steuerabzug war eine Durchbrechung dieses formell allgemein geltenden Grundsatzes von der Besteuerung auch des Ausländers wegen seines aus Deutschland bezogenen Einkommens. Wie unwirksam solche gekünstelten, den wirtschaftlichen Verhältnissen widersprechenden Besteuerungsmethoden sind, beweist der von einer öffentlich-rechtlichen Körperschaft, der Ostpreußischen Landschaft, gefundene Ausweg zur Vermeidung der Kapitalertragsteuer bei ihrer jetzt Hilfe amerikanischer Bankhäuser durchgeführten Neu-Emission zur Konvertierung der abgelösten 8 % Hypotheken. Bei diesem Ausweg könnte die Anleihe ganz gar kapitalertragsteuerfrei im Inland untergebracht werden.

[3]) Ihr Anteil an der gesamten Einkommen- und Körperschaftssteuer ist auch nur 3½ %.

Der Aktionär und die Alternativsanierung.

Von Robert Weidenhammer, Minneapolis, U.S.A.

Das Jahr 1926 brachte eine lange Reihe von Fällen, in denen Aktiengesellschaften, sei es, daß sie in akute finanzielle Schwierigkeiten gekommen waren, sei es, daß sie bei der Kapitalbemessung in der Goldmarkeröffnungsbilanz zu hoch gegriffen hatten und deshalb nun keine befriedigende Rente herauswirtschaften konnten, eine Sanierung vornehmen mußten. Die Handelspresse sprach deshalb von einer „zweiten Umstellung". Oft handelte es sich aber durchaus nicht nur um eine rechnerische Umstellung zur Ermöglichung einer besseren Rente, sondern um die dringende Notwendigkeit, dem blutarmen Unternehmen neues Kapital zuzuführen. Dies wurde nun oft durch die sog. Zuzahlungs- oder Alternativsanierung zu erreichen versucht, die hiermit in einem typischen Beispiel gezeigt sei.

Eine Aktiengesellschaft hat ein Kapital von 2 000 000 M, bestehend aus 2000 Aktien zu 1000 M. Da sie größere Verluste erlitten hat, so faßt die Generalversammlung zum Zwecke der Sanierung folgenden Beschluß:

1. Die vorhandenen Aktien sollen im Verhältnis 2:1 zusammengelegt werden.

2. Von der Zusammenlegung werden die Aktionäre nicht betroffen, die pro Aktie 300 M zuzahlen.

3. Das Grundkapital soll nach der Zusammenlegung um soviel erhöht werden, daß es wieder 2 000 000 M beträgt. Das Bezugsrecht der alten Aktionäre wird ausgeschlossen. Die neuen Aktien sollen zum Nennbetrag einer Bank angeboten werden, die sich zur Übernahme bereit erklärt hat.

Der Zweck der Zuzahlungssanierung [1]) ist Kapitalbeschaffung für eine „notleidend" gewordene Unternehmung, der der offene Kapitalmarkt verschlossen oder nur schwer zugänglich ist. Ist nämlich durch Gründe, die vielleicht innerhalb der Aktiengesellschaft (es bestehen z. B. vorläufig schlechte Aussichten für die künftige Rentabilität oder aber ein Interesse daran, der Öffentlichkeit seine Karten — etwa Gewinnchancen aus Patenten — nicht aufzudecken) oder außerhalb derselben (Versteifung des Kapitalmarktes) liegen mögen, der Appell an das anlagesuchende Publikum nicht möglich, dann bleibt nur der Appell an die eigenen Aktionäre, die ja am Wohl der Aktiengesellschaft in erster Linie interessiert sind.

Auf diesem Wege besteht jedoch für die Durchführung der Sanierung ein Hindernis in einem Grundprinzip [2]) des Aktienrechts, im § 211 HGB. Während nämlich das Gesetz der Gewerkschaft dem Kuxeigentümer gegenüber das Recht einräumt, von diesem Nachschüsse zu verlangen, von dene er sich nur durch Aufgabe seines Anteils befrei kann, ist der Aktionär berechtigt, jede Nachzahlu zu verweigern und doch die Aktie zu behalten.

Diese Haftungsbeschränkung des Aktionärs i eine der wichtigsten Vorbedingungen für die Er wicklung des Aktienwesens und weiterhin für d Entwicklung unserer heutigen sog. hochkapitali stischen Wirtschaftsepoche; diese Haftungsb schränkung hat jene großen Wirtschaftsgebil (Großbanken, Reedereien, Großindustrie) erst e möglicht, indem sie auch weite Rentnerkreise si an ihrer Finanzierung beteiligen ließ.

Der § 211 HGB. verbietet ja nun zwar nic freiwillige Zuzahlungen, aber er windet den a Bestehen der Aktiengesellschaft Interessierten - und an ihre Genesungsmöglichkeit Glaubenden - die Anwendung eines Zwangsmittels gegen d Gleichgültigen und Widerstrebenden aus der Han

Dieser Konflikt zwischen Gesetz und wirtschaf lichen Bedürfnis ließ Versuche entstehen, den § 2 zu umgehen. Man stellte nämlich die Aktionä vor die Wahl: Entweder Zuzahlung oder eine üb den Zuzahlungsbetrag hinausgehende Schädigun (Schmalenbach [3]) nennt dies die „Alternativsani rung", Wolff-Birkenbihl [4]) bezeichnet es als: „Z zahlung mit Pression auf die Renitenten".

Die Alternative kann nun zweierlei Art sein: Er weder man benachteiligt den nicht zuzahlenden A tionär direkt, indem man eine schärfere Zusa menlegung seiner Aktien als die der zuzahlend beschließt (Methode a) oder indirekt, inde man den Zuzahlenden Vorteile (z. B. Vorzug aktien) einräumt, was natürlich die nicht Zuzahle den schädigt (Methode b).

Beide Arten der Alternativsanierung wurden v der Praxis bis zum Jahre 1902 unbeschränkt ang wandt, bis eine Reichsgerichtsentscheidung (5 287), an der bis heute in der Rechtsprechung fe gehalten wurde, die Unzulässigkeit der Methode also die direkte Schädigung der nicht Zuzahlend aussprach.

In der Literatur ist diese Reichsgerichtsentsch dung lebhaft umstritten, da man ihr meines E achtens mit Recht einen gewissen Mangel an Kla heit vorwerfen zu müssen glaubte. Das Urt wurde jedoch noch einmal bestätigt und erläute durch die Reichsgerichtsentscheidung im Band 8 Seite 85.

A. Die Stellung des Reichsgerich und der Literatur zur Alternativsanierung.

1. Die RGE. Bd. 80, S. 85 stellte fest, daß an si auch die Alternative: Zuzahlung oder Zusamme legung erlaubt sei; es käme nur darauf an, daß d paritätische Stellung der Zuzahlenden und der nic Zuzahlenden gewahrt bliebe. Da aber die unpa tätische, d. h. schlechtere Behandlung der nicht Z

[1]) E. Schmalenbach, „Finanzierungen", S. 190 ff.

[2]) Vgl. E. Heinemann, „Das Grundprinzip der Aktienform und der Nachschußzwang bei Aktiengesellschaften", und H. W. Förster, „Nachschußpflicht bei Aktiengesellschaften", passim.

[3]) E. Schmalenbach, „Finanzierungen", S. 192.

[4]) Wolff-Birkenbihl, „Die Praxis der Finanzierung S. 171.

zahlenden gegenüber den Zuzahlenden gerade das Mittel der Alternativsanierung darstellt, ihren Zweck, nämlich die Geldbeschaffung, zu erreichen, so ist ihr durch diese Entschädigung die Anwendungsmöglichkeit der Methode a (direkte Schädigung) genommen. Das unbefriedigende der Reichsgerichtsentscheidung liegt aber nicht in der Unterbindung der Alternativsanierung — denn diese kann durch die Methode b (indirekte Schädigung), die ja ausdrücklich als dem Gesetz entsprechend sanktioniert wurde, nach wie vor erreicht werden —, sondern in dem Mangel als Klarheit, der darin zum Ausdruck kommt, daß man die Methode a verbietet und die Methode b erlaubt.

Um den Kern der Reichsgerichtsentscheidung wieder zu geben und zugleich in den Streit in der Literatur einzuführen, sei H. W. Förster [5]) zitiert:

„Das Reichsgericht entnimmt aus § 262, Ziff. 3 HGB., daß die Schaffung von Vorzugsaktien... gegen Zuzahlung gesetzlich gestattet ist ....

Das Wesen dieses vom Reichsgericht gebilligten Verfahrens besteht darin, daß bei Unterlassung der Zuzahlung das in der Aktie verbriefte Anrecht auf Ertragsquote und Substanzquote zugunsten der Vorzugsaktien gekürzt wird. Das Reichsgericht erkennt dabei an, daß ein solcher Beschluß ein Zwangsmittel zur Leistung der gewünschten Zuzahlung darstellt. Es ist andererseits nach Ansicht des Reichsgerichts gesetzwidrig, ein Bezugsrecht auf Vorzugsaktien gegen eine Barzahlung und gegen Hingabe von Stammaktien anzubieten und dabei gleichzeitig die Zusammenlegung der Aktien derjenigen Aktionäre zu beschließen, die das Bezugsrecht nicht ausüben. Die Gültigkeit bei dieser Bestimmung deshalb zu versagen, weil sie gegen den das Rechtsverhältnis der Aktionäre beherrschenden, auch im § 185 HGB. zum Ausdruck gelangten, obersten Grundsatz der Gleichberechtigung aller Aktionäre verstoße und ein Zwangsmittel anwende, um die Aktionäre zu einer Leistung zu veranlassen, die über ihre durch den § 211 HGB. begrenzte Verpflichtung hinausgehe.

Ein Zwang wird nach Ansicht des Reichsgerichts auch bei dem von ihm als zulässig bezeichneten Verfahren ausgeübt... Die verschiedene Beurteilung der einander gegenüber gestellten Operationen kann dann nur noch in dem Maß [6]) des zur Anwendung gebrachten Zwanges gefunden werden. Das Reichsgericht nennt keine Grenze, innerhalb derer der Zwang zulässig sei; eine solche Begrenzung würde in der Tat außerordentlich schwierig, wenn nicht unmöglich sein."

Ähnlich äußert sich Lazarus [7]), der die Ansicht vertritt, daß zwischen der vom Reichsgericht gebilligten und gemißbilligten Methode des Zwanges nur ein quantitativer, kein qualitativer Unterschied bestehe, und daß daher die Reichsgerichtsentscheidung vom Gesichtspunkt der Rechtslogik aus zu Bedenken Anlaß gäbe. Auch Zadek [8]) schreibt zunächst, „die Wirkung der beiden Methoden sei zwar gleich, sie würden aber von den gesetzlichen Vorschriften hinsichtlich der rechtlichen Zulässigkeit mit verschiedenem Maß gemessen", später [9]) unterscheidet er aber selbst: Bei Anwendung der Methode b behielten die Aktionäre wenigstens ihre Rechte, wenn diese auch den Rechten der Anderen nur nachgingen; bei Anwendung der stärkeren Zusammenlegung aber würden ihnen ihre Mitgliedschaftsrechte sogar teilweise entzogen.

Man könnte versuchen, den Unterschied der Methoden, den Zadek im Auge hat, etwa so zu formulieren: Methode b mindert die Ertragsquote [10]), Methode a aber auch den im Nennbetrag der Aktie zum Ausdruck kommenden Anteil am Gesellschaftsvermögen und Stimmrecht. Hiergegen spricht aber, daß man wenigstens wirtschaftlich gesehen den Wert einer Unternehmung nur nach dem kapitalisierten Ertrag bemißt und daß das Stimmrecht der Stammaktionäre auch durch die gesetzlich erlaubte Ausgabe von Mehrstimmrechtsaktien beeinträchtigt wird.

2. Noch heftiger ging der Streit um die Frage: „Rechtlicher oder wirtschaftlicher Zwang?" Das Oberlandesgericht Hamm hat in seinem Urteil vom 26. Februar 1902 eine Zuzahlung für zulässig erachtet, weil kein rechtlicher, sondern nur ein wirtschaftlicher Zwang vorliege. Hiergegen wandte sich Laband [11]) in der Deutschen Juristen Zeitung, der beide Methoden der Alternativsanierung (a und b) für unzulässig erklärt, da es der Aktiengesellschaft gar nicht gestattet sei, ihre Aktionäre vor eine solche Alternative zu stellen. Er lehnt sich hierbei an Staub an, der in der 6.—7. Auflage seines Kommentars, Anm. 2 zu § 185, schrieb, diese Alternative sei gleich zu stellen der Drohung: „La bourse ou la vie." Hiergegen wendet sich nun wieder Holdheim in seiner Zeitschrift (1902, S. 132) und beschwört das Reichsgericht, dessen Entscheidung in dieser Frage damals noch bevorstand, es möchte diese Alternative zulassen, denn sie bedeute doch nur einen Zwang zu dulden, nicht einen Zwang zu positiver Handlung. Er motiviert seine Ansicht durch die denkwürdige Begründung: „Vor die Pforte des Aktienrechts ist mit großen Lettern der Satz eingegraben: „Lerne dulden ohne zu klagen." Es sei daher nicht mit Laband zu fragen: „Ist die Aktiengesellschaft befugt, ihre Mitglieder überhaupt vor die Wahl zu stellen, eine Zubuße zu zahlen oder einen Nachteil zu erleiden?" Sondern: „Darf die Aktiengesellschaft, die befugt ist, ihre Mitglieder zur teilweisen Aufgabe ihrer Rechte zu zwingen, ihnen die Möglichkeit zu gewähren, durch Zahlung einer Zubuße sich von dem angedrohten Nachteil zu befreien?"

Staub spricht sich in der 9. Auflage seines Kommentars (Anm. 2 zu § 185) in Änderung seiner bis-

[5]) Förster a. a. O. S. 42.
[6]) Vom Verfasser gesperrt.
[7]) In DJZ. 1903 S. 77.
[8]) Zadek, „Die Sanierung der A.-G.", S. 35.
[9]) S. 41.
[10]) Zustimmend Staub, 10. Aufl., Anm. 2 zu 185.
[11]) Laband in DJZ. 1902, S. 229.

herigen Ansicht für die Alternativsanierung aus. Er wirft lediglich die Frage auf, ob diese Maßnahme nur durch einstimmigen Beschluß oder schon durch Mehrheitsbeschluß erfolgen könne, da nach Ansicht mancher Autoren „Sonderrechte" verletzt würden. In der 12.—13. Auflage (1926) schreibt er nur noch, daß kein Zweifel mehr bestehe, daß Mehrheitsbeschlüsse ausreichend seien.

Über das Wesen der „Sonderrechte" und die Folgen ihrer Verletzung wird später noch zu reden sein; zum Abschluß der Streitfrage: „Rechtlicher oder Wirtschaftlicher Zwang" sei noch angeführt, daß eine Äußerung [12]) jüngsten Datums von Gierke [13]) in seinem Lehrbuch mit Holdheim die Ansicht teilt, irgendwelche Sonderrechte seien nicht verletzt. Denn

a) Das Sonderrecht auf gleichmäßige Behandlung werde nicht berührt, da jedem Aktionär ja die Möglichkeit gegeben sei, von dem Vorrecht Gebrauch zu machen.

b) Das Sonderrecht des § 211 würde nicht verletzt, denn niemand sei gezwungen zu zahlen. Allerdings bestehe ein gewisser wirtschaftlicher Zwang, in dem der nicht zuzahlende Aktionär in eine schlechtere Position komme, das Gesetz verbiete aber nur rechtlichen Zwang.

3. Kurswert oder Nennwert? Eine weitere Streitfrage ist die in der RGE. Bd. 80 S. 85 ausdrücklich betonte Zugrundelegung des Nennwerts der Aktien als Kriterium für die Beurteilung der paritätischen Behandlung der Zuzahlenden und der Nichtzuzahlenden geworden. Um ihre praktische Bedeutung zu prüfen, sei der zu behandelnde Fall auf die Bedeutung der Alternative: „Zusammenlegung 2 zu 1 oder aber Zuzahlung von 300 M" für die Zuzahlenden und die Nichtzuzahlenden untersucht. Da die Aktiengesellschaft laut Aufgabe Verluste erlitten hat, so dürfte anzunehmen sein, daß der Kurs ihrer Aktien gesunken ist. In folgender Tabelle ist nun berechnet, welche Opfer die Zuzahlenden und Nichtzuzahlenden bei Berücksichtigung verschiedenen Kursstandes der Aktien vor der Sanierung zu bringen haben.

Die Zuzahlenden erhalten eine neue Aktie

Kurs					
bei 10 %	gegen	Hingabe	von	100 + 300 =	400 M
20 „	„	„	„	200 + 300 =	500 „
30 „	„	„	„	300 + 300 =	600 „
40 „	„	„	„	400 + 300 =	700 „
50 „	„	„	„	500 + 300 =	800 „
60 „	„	„	„	600 + 300 =	900 „
70 „	„	„	„	700 + 300 =	1000 „
80 „	„	„	„	800 + 300 =	1100 „

Da hiergegen die Nichtzuzahlenden eine neue Aktie gegen Hingabe von 2 alten erhaltenen, so stehen sich folgende Opfer gegenüber:

Es opfern für eine neue Aktie

Kurs	Nichtzuzahlende	Zuzahlende
10 %	200 M	400 M
20 „	400 „	500 „
30 „	600 „	600 „
40 „	800 „	700 „
50 „	1000 „	800 „
60 „	1200 „	900 „
70 „	1400 „	1000 „
80 „	1600 „	1100 „

Es ergibt sich, daß bis zu einer Kurshöhe von 30 % sich die Nichtzuzahlenden sogar besser als die Zu zahlenden stehen, daß bei einem Kurs von 30 % auch in unserem Falle die vom Reichsgericht g forderte paritätische Behandlung der Aktionä durch die Alternativsanierung gewahrt bleibt, da aber bei höherem Kurs sich die Stellung der Nich zuzahlenden ständig verschlechtert. Da bei niedr gen Kursen, also bei schlechter Beurteilung d Aussichten der Aktiengesellschaft durch die Bör auch noch für die Zuzahlenden das Risiko bestel „Gutes Geld dem schlechten nachzuwerfen", s scheinen die Gegner [14]) der vom Reichsgericht vertr tenen Ansicht durchaus Beachtung zu verdienen.

Die Verteidiger der Reichsgerichtsentscheidung [1 daß allein der Nennwert zu berücksichtigen s führen dagegen an, daß es einerseits nicht auf d Vermögensschaden ankomme, sondern auf das Mi gliedschaftsrecht. Andererseits könne dem Geric die wirtschaftliche [16]) Abschätzung der Parit nicht zugemutet werden, — ein Einwand, der d Aufgabe und Fähigkeit der Jurisprudenz doch wo zu gering einschätzt.

Obwohl bei Beurteilung der paritätischen B handlung der Zuzahlenden und der Nichtzuzahle den meines Erachtens auch der Kurswert berüc sichtigt werden sollte, dürfte dies in bezug auf d zu behandelnden Fall sich erübrigen. Denn kann aus ihm auf die Wahrscheinlichkeit geschloss werden, daß der Kurswert der Aktien sich üb 50 % befindet, da ja ein Bankhaus sich bereit g funden hat, die Neuemission zu Pari zu übernehme Denn würde die Sanierung (Zusammenlegung 2: die Aktien nicht auf — oder sogar etwas über Pari bringen, dann würde das Bankhaus auf sein übernommenen Aktien sitzen bleiben oder müßte s mit Verlust weitergeben, statt einen Emission gewinn einzustreichen. Da eine Zuzahlung v 30 % gefordert ist, dürfte vielmehr etwa auf ein Kurs der alten Aktien von 70 % geschlossen w

[12]) v. Gierke, Lehrbuch des Handelsrechts, S. 244/45.
[13]) Beide Autoren denken allerdings nur an Methode b (indirekte).

[14]) E. Schmalenbach a. a. O., S. 201; Dalberg in J 1913, S. 519.
[15]) So Zadek a. a. O. S. 117. Der Maßstab dafür, die Gleichberechtigung verletzt ist, ist die Höhe der E buße am Nennwert der Aktien. Denn in dem Verhält des Nennwerts zur Ziffer des gesamten Aktienkapit findet die Wertquote ihren Ausdruck, die der Aktion an der Aktiengesellschaft hat, also das wichtigste Rec und der Kern zahlreicher Sonderrechte des Aktionärs.
[16]) Zadek a. a. O. S. 108: Außerdem bringt sie (nä lich die gegnerische Ansicht) ein wirtschaftliches M ment in eine juristische Untersuchung hinein, in die auch wenn es im einzelnen Fall vielleicht der Billigk mehr entspräche,.... nicht hineingehört.

den[17]). Eine paritätische Behandlung der Aktionäre würde also einen Generalversammlungsbeschluß erfordern, der entweder eine Zusammenlegung 2:1 und eine Zuzahlung von 500 oder aber eine Zusammenlegung von 10:7 und eine Zuzahlung von 300 M angeordnet hätte.

Nach dieser allgemein einführenden Betrachtung ist es möglich, sich der Frage des Aktionärs zuzuwenden, ob dieser Generalversammlungsbeschluß gültig sei und was gegen ihn unternommen werden könne.

B. Die Rechte des Aktionärs gegen diesen die paritätische Behandlung verletzenden Beschluß der Generalversammlung.

1. Für den Aktionär ist es nun bedeutsam, welche Rechtsfolgen die Rechtswidrigkeit des Generalversammlungsbeschlusses hat. Denn wäre der Beschluß nur anfechtbar, dann könnte der Aktionär nur gemäß § 271 HGB. gegen ihn vorgehen. Dies aber erfordert, daß er in der Generalversammlung Widerspruch zu Protokoll erklärt hat... es sei denn, daß er nachweist, daß er zur Generalversammlung ungerechtfertigterweise nicht zugelassen worden ist oder daß die Einberufung der Generalversammlung und die Ankündigung der Tagesordnung nicht ordnungsgemäß[18]) stattgefunden hat. In jedem Falle aber ist er an die Monatsfrist[19]) des § 271 HGB. gebunden[20]), innerhalb derer die Klage erhoben und an Vorstand und Aufsichtsrat zugestellt[21]) sein muß[22]).

Ehe nun die möglichen Folgen der Rechtswidrigkeit des Generalversammlungsbeschlusses erörtert werden, ist es angebracht, sich den Sinn des Anfechtungsrechts vor Augen zu stellen.

Die Aktiengesellschaft ist demokratisch organisiert; bestimmend für ihr Wollen ist die Mehrheit der in der Generalversammlung nach ihrem Aktienbesitz stimmenden Aktionäre. Um die überstimmte Minorität vor Beeinträchtigung wichtiger Rechte zu schützen, ist im Aktienrecht gegen die Überspannung des Majoritätsprinzips ein Sicherheitsventil eingebaut, das Anfechtungsrecht, das jedem Aktionär zusteht. Um jedoch die Geschäftsführung vor Querulanten und Mißbrauch dieses Rechts zu schützen, ist die Anwendbarkeit des Anfechtungsrechts in mancher Hinsicht eingeschränkt. Abgesehen von den oben erwähnten formalen Vorschriften des § 271 ist es nötig, daß der angefochtene Generalversammlungsbeschluß das Gesetz oder das Statut verletzt hat. Unerheblich ist, ob der anfechtende Aktionär ein vermögensrechtliches Interesse zu wahren hat und ob der Generalversammlungsbeschluß den Interessen der Aktiengesellschaft zuwiderläuft oder nicht[23]) [24]). (Schluß folgt.)

[17]) Vgl. Schmalenbach a. a. O., S. 199 (denn unter Pari darf nicht emitiert werden; wenn nun alle zuzahlen und der Kursstand unter 70 %, dann wird das Pari nicht erreicht werden!).

[18]) Über den Begriff „ordnungsgemäße Berufung" finden sich verschiedene Auslegungen bei Staub 1926 Anm. 9 zu § 256 und Anm. 11 zu § 271; Hueck S. 27 ff.; Wenk S. 49 f.; Horrwitz S. 189; v. Gierke, „Lehrbuch des Handelsrechts", S. 212 und 222; s. auch S. 17 dieses Aufsatzes.

[19]) Dieses beginnt mit dem Tage der Generalversammlung, nicht mit Erlangung der Kenntnis. So Horrwitz S. 100, Hueck S. 162, RGE. Bd. 66, 129.

[20]) So Hueck S. 118, RGE. in JW. 1907 S. 490 Fall 32.

[21]) RGEntsch. in LZ. 1910 S. 545, Fall 6.

[22]) Vgl. S. 27 des Aufsatzes.

Hueck bedeutet = A. Hueck: „Anfechtbarkeit und Nichtigkeit von Generalversammlungsbeschlüssen bei Aktiengesellschaften".

Wenk = R. A. Wenk: „Die Einberufung der Generalversammlung".

Horrwitz = H. Horrwitz: „Das Recht der Generalversammlung der Aktiengesellschaft".

[23]) Dies die herrschende Meinung, z. B. Staub 192 Anm. 2 zu § 271 HGB. und Hueck a. a. O. S. 127 und Horrwitz a. a. O. S. 85. Abweichend Möser, „Die Generalversammlung der Aktiengesellschaft, S. 92" (in meines Erachtens recht beachtlichen Ausführungen). Ferner E. Sonntag, „Die Aktiengesellschaft im Kampfe zwischen Macht und Recht", S. 36, mit Vorschlag de lege ferenda, sowie v. Gierke a. a. O. S. 213.

[24]) Zu erwähnen bleibt noch, daß die Aktiengesellschaft vom Anfechtenden Sicherheitsleistung verlangen kann gemäß § 272 Abs. 3

Aus der Praxis.

Buchführungsrichtlinien für eine Holzindustrie.

Von Herm. Geffers, Bremerhaven.

Von dem Aufsichtsrat eines Holzindustriewerkes erhielt ich den Auftrag zur Einrichtung einer Buchführung. Bei der Ausführung dieses Auftrages ließ ich mich von dem Gedanken leiten, eine monatliche Ergebnisermittlung zu erzielen, die sich zwangsläufig aus den logischen Buchungsvorgängen ergeben soll. Gleichzeitig legte ich Wert darauf, mit der Buchhaltung selbst zu kalkulieren, dabei etwaige Konjunkturschwankungen sofort beim Einkauf festzuhalten, die Fabrikation als solche auf eine mehr gleichmäßige Rechnungsbasis zu stellen und durch die Anwendung eines Fertiglagerkontos die Produktionsmenge sowie mit Hilfe des Verkaufskontos auch den Absatz auszuweisen. Die scharfe Beobachtung der Bewegungen auf allen Konten sowie der Bestände zeigt das Maß der Wirtschaftlichkeit an und zwingt in jeder Beziehung zur wirtschaftlichen Sparsamkeit. Die Ursachen schlechter Wirtschaftslage sind leicht zu erkennen. — Bei der nachfolgenden Einrichtung habe ich die Grundideen meiner vor ca. 20 Jahren erschienenen Schrift: Monatliches Geschäftsergebnis ohne Inventur und ohne Abschluß verwendet. — Die nachfolgende Buchführungseinrichtung erscheint in ihrer schriftlichen Darstellung natürlich komplizierter als ihre praktische Anwendung in Wirklichkeit ist; es liegt hier die denkbar einfachste Handhabung vor infolge des zwangsläufigen logischen Aufbaues.

Zunächst gebe ich eine Zusammenstellung der Konten:

Hauptbuch-Konten.

1. Aktienkapitalkonto
2. Reservefondskonto
3. Grundstückskonto
4. Gebäudekonto
5. Maschinen- und Inventarkonto
6. Mobilien- und Utensilienkonto
7. Aufwertungshypothekenkonto
8. Kontokorrentkonto = Debitoren
9. Kontokorrentkonto = Kreditoren
10. Akzeptekonto
11. Wechselkonto
12. Kassakonto
13. Esche-Rundholzkonto
14. Hickory-Rundholzkonto
15. Buche-Rundholzkonto
16. Esche-Bohlenkonto
17. Hickory-Bohlenkonto
18. Buche-Bohlenkonto
19. Esche-Sägereikonto
20. Hickory-Sägereikonto
21. Buche-Sägereikonto
22. Lohnkonto
23. Betriebskostenkonto
24. Eschestiel-Fabrikationskonto
25. Hickorystiel-Fabrikationskonto
26. Riemen-Fabrikationskonto
27. Buchestiel-Fabrikationskonto
28. Riemen-Fertiglagerkonto
29. Eschestiel-Fertiglagerkonto
30. Hickorystiel-Fertiglagerkonto
31. Buchestiel-Fertiglagerkonto
32. Lohnschnittkonto
33. Eschestiel-Verkaufskonto
34. Hickorystiel-Verkaufskonto
35. Buchestiel-Verkaufskonto
36. Riemen-Verkaufskonto
37. Handlungsunkostenkonto
38. Gehälterkonto
39. Reisekonto
40. Zinsenkonto
41. Steuernkonto
42. Konto für soziale Lasten
43. Reklamekonto
44. Feuerversicherungskonto
45. Unfall-, Haftpflicht- und Einbruch-Versicherungskonto.
46. Mietekonto.

Was auf den einzelnen Konten zu verbuchen ist, sagt schon die Bezeichnung. Für die Fabrikation kommen besonders die Konten Nr. 13—36 in Frage. Die Reihenfolge entspricht dem Gang der Fabrikation. Die anrollenden Stämme werden dem betreffenden Rundholzkonto belastet, und zwar nach der Holzart, wenn Esche, dem Esche-Rundholzkonto usw. Die Buchung ins Journal erfolgt am Monatsschluß aus dem Einkaufsbuch; die Spalteneinteilung hat im Einkaufsbuch vorstehender Kontenaufstellung entsprechend zu erfolgen. Ein Stämmebuch ist zu führen. —

Die Stämme werden von der Sägerei übernommen und seitens des jeweiligen Gatterführers notiert. Diese Notizen werden in das Stämmebuch eingetragen und erfolgt die Verbuchung vom Rundholzkonto auf Bohlenkonto nach diesen Notizen. Die Aufzeichnungen sind in diesem Falle in ein Sammelbuch, wie folgt (Anlage 1) sofort einzutragen.

Von Rundholz nach Bohlenlager. *Anlage 1.*

Esche			Hickory			Buche		
Datum	Stamm Nr.	cbm	Datum	Stamm Nr.	cbm	Datum	Stamm Nr.	cbm

Die einzelnen Spalten müssen dann monatlich addiert und das Gesamtresultat danach errechnet werden. Es ist darauf zu achten, daß am Monatsschluß die in dem betreffenden Monat noch in die Sägerei übernommenen Stämme richtig verbucht werden; wenn z. B. am 31. Dezember noch ein Stamm in die Sägerei geht, so ist dieser Stamm noch am 31. Dezember bzw. unterm 31. Dezembe dem Bohlenkonto zu belasten zugunsten des Rund holzkontos, Voraussetzung ist natürlich, daß mi dem Zersägen begonnen ist, was aber wohl imme der Fall sein dürfte. Der Übernahmewert vor Rundholzkonto auf Bohlenkonto soll bis auf wei teres für Hickory auf RM 150.— per cbm und fü Esche auf M 100.— festgesetzt werden. Dies Preise sind gewissermaßen rückwärts von der Verkaufspreise errechnet, so daß also Konjunktur schwankungen im Einkauf feststellbar sind. Di Fabrikation ist mithin von Einkaufspreisschwan kungen freizuhalten.

Hier muß das Lohnkonto und das Betriebskosten konto eingeschaltet werden.

Lohnkonto. Für die Ermittlung der Löhn sowie deren Verteilung auf die einzelnen Fabri kationszweige wird die folgende Lohnkarte ein geführt (s. Anlage 2), die für eine Arbeitswoch gilt. Das Lohnspezifikationsbuch muß in der Spal teneinteilung mit der Lohnkarte übereinstimmen

Nr. von bis *Anlage 2*

Datum	Esche-stiel-Fabrikat.	Hickory-stiel-Fabrikat.	Buche-stiel-Fabrikat.	Riemen-Fabrikat.	Lohn-schnitt	Esche-Sägerei	Hickory-Sägerei	Buche-Sägerei

Die Verteilung der Löhne nach dem Lohnspezi fikationsbuch erfolgt monatlich einmal, und zwa am Monatsschluß durch eine Journalbuchung Diese Buchung lautet:

Per Folgende
An Lohnkonto
Per Eschen- und Hickory- und Buchen-Sägereikonte
„ Lohnschnittkonto
„ Riemen-Fabrikationskonto
„ Betriebskostenkonto
„ Eschen- und Hickory- und Buchenstiel-Fabrikations konten.

Die Meisterlöhne sind über Lohnkonto zu buche und in der Lohnspezifikation unter „Betrieb" aus zuwerfen. Die Betriebsunkosten sind monatlich z verteilen auf die einzelnen Konten:

Eschen-Sägereikonto, Hickory-Sägereikonto, Bu chen-Sägereikonto, Lohnschnittkonto, Riemen- un Stiel-Fabrikationskonto. Die Verteilung von Kohle Öl usw. erfolgt in derselben Weise auch monatlich nach dem vom Maschinisten geführten Verbrauchs buch. Der auf Betriebskostenkonto am Monats schluß jeweilig stehenbleibende Debetsaldo ist so mit der Gegenwert der nicht in den Betrieb gelang ten Vorräte an Kohle, Öl usw.

Die vorerwähnten Posten, als Betriebslöhne Meisterlöhne, Verbrauch an Kohle usw., sind nach den für die Fabrikation gezahlten Löhnen auf die einzelnen Fabrikationskonten zu verteilen. Hierfür folgendes Beispiel:

Die Zusammenstellung im Lohnspezifikations buch zeigt für einen Monat folgendes Bild:

	Esche-stiel-Fabrik.	Hickory-stiel-Fabrik.	Betrieb	Lohn-schnitt	Esche-Sägerei	Hickory-Sägerei	Buche-Sägerei	Riemen-Fabrik.
. Woche . .	75.—	90.—	30.—	40.—	20.—	25.—	—.—	100.—
. Woche . .	80.—	90.—	25.—	35.—	20.—	25.—	—.—	100.—
. Woche . .	70.—	100.—	25.—	30.—	25.—	20.—	—.—	110 —
. Woche . .	75.—	120.—	30.—	40.—	30.—	30.—	—.—	90.—
	300.—	400.—	110.—	145.—	95.—	100.—	—.—	400.—
nteilige Betriebskosten:	208.33	277.77		100.70	65.98	69.45		277.77

Für „Betrieb" sind hier ausgeworfen M 110.—. Diesem Betrag sind hinzuzurechnen Lohn für zwei Meister, der, wie oben angegeben, auf Betriebskostenonto verbucht wurde . . . . . RM 500.—
erner Kohle, Öl usw. laut Verrauchsbuch, der Verbrauch nach len Einkaufspreisen ermittelt . . . „ 390.—
ie Gesamtbetriebskosten per Monat elaufen sich demnach auf . . . . RM 1000.—.

Die für die einzelnen Fabrikationszweige gezahlen Löhne betragen hier (1550 ÷ 110) insgesamt RM 1440.—, so daß für RM 1.— Lohn der Betriebskostenanteil $\frac{1000}{1440}$ beträgt, für die einzelnen Fabrikationszweige somit $\frac{1000}{1440}$ mal jeweils gezahlter Lohn. Die sich ergebenden Beträge sind der Einfachheit halber obigem Bilde nachgefügt. Die Buchung für diese Verteilung lautet:

Per Folgende
An Betriebskostenkonto
Per Eschestiel-Fabrikationskonto . . M 208.33
„ Hickorystiel-Fabrikationskonto . „ 277.77
„ Lohnschnittkonto . . . . . „ 100.70
„ Esche-Sägereikonto . . . . . „ 65.98
„ Hickory-Sägereikonto . . . . „ 69.45
„ Riemen-Fabrikationskonto . . . „ 277.77
M 1000.—

Es wird jetzt wieder zurückgegriffen auf die Verarbeitung der Rundhölzer zu Bohlen. Der Preis er Bohlen ist also: Rundholzwert + Debetsaldo uf Sägereikonto, natürlich nach der Holzart geennt. Die am Monatsschluß vorzunehmende Buung lautet also:

Per (Holzart) Bohlenkonto
An (Holzart) Sägereikonto.

Beispielsweise würde in vorgeschildertem Fall für sche ein Betrag von RM 160.98 zu verbuchen in.

Der beim Zersägen entstehende Schnittverlust ird bei der weiteren Verarbeitung außer acht gessen, vielmehr ist das Blochmaß bestimmend, d. h. er zu Bohlen zersägte Stamm geht mit seinem urrünglichen Kubikmeter-(Rundholz-)Inhalt in die abrikation. Im Hauptbuch ist die Kubikmeter-Zahl uf Bohlenkonto mitzuführen, gleichsfalls auch auf undholzkonto. Die Kubikmeter-Zahl auf Bohlenonto ist nötig, um den Übernahmepreis für die abrikation festzustellen. Angenommen, es sind 0 cbm Esche von der Sägerei übernommen, so steht das Eschen-Bohlenkonto mit M 2000.— belastet, dazu kommen am Monatsschluß RM 160.98 vom Esche-Sägereikonto, mithin kosten 20 cbm Eschen-Bohlen = RM 2160.98 oder 1 cbm = RM 108.05. Dies würde der Preis sein, zu welchem beispielsweise die Riemenfabrikation die Eschen-Bohlen zu übernehmen hätte, und zwar für den nächsten Monat, da am darauffolgenden Monatsende der Preis neu errechnet werden muß, der Unterschied wird jedoch nicht groß sein.

Die Buchung lautet:

Per (Holzart) Fabrikationskonto
An (Holzart) Bohlenkonto

und soll am Monatsende erfolgen.

Als Vorbereitung für diese Buchungen werden Listen oder Bücher eingerichtet, in die die übernommenen Quantitäten nach Holzart einzutragen sind laut Aufgabe aus dem Betriebe, nach folgenden Mustern (Anlage 3a und 3b).

Von Eschebohlen-Lager nach: *Anlage 3a.*

Riemen-Fabrikation			Eschestiel-Fabrikation		
Datum	Stamm Nr.	cbm	Datum	Stamm Nr.	cbm

Anlage 3b.

Von Hickory-Bohlenlager nach Hickorystiel-Fabrikation			Von Buchen-Bohlenlager nach Buchestiel-Fabrikation		
Datum	Stamm Nr.	cbm	Datum	Stamm Nr.	cbm

Die einzelnen Fabrikationskonten wären nunmehr mit der Rohware, den Betriebskosten und dem Lohn belastet. Das Weitere ergibt sich aus den vorstehenden Ausführungen unter Lohnkonto usw. Danach haben wir auf dem Fabrikationskonto im Debet: Rundholz + Sägerei + Lohn + Betriebskosten, also den Gesamtaufwand im Betrieb.

Beim „Lohnschnitt" ist besonders darauf zu achten, daß die aufgewendeten Löhne, falls die Inrechnungstellung erst im darauffolgenden Monat erfolgt, einen Gegenposten erhalten etwa in Form einer Proformarechnung, deren Buchung im alten Monat und deren Gegenbuchung im darauffolgenden Monat vorzunehmen sein würde.

Nunmehr verbleibt die Feststellung der erzielten Leistungen, um eine Verbuchung derselben auf die einzelnen Fertiglagerkonten vornehmen zu können. Hierzu ist vorgesehen, daß die Meister täglich die Fertigware genau feststellen, und zwar nach Art, Größe usw. Diese Feststellungen sind in ein Notizbuch einzutragen, und zwar vom Meister selbst. Der Meister ist dafür verantwortlich zu machen, daß diese Eintragungen unbedingt stimmen.

Aus diesen Notizbüchern erfolgt die Übertragung in ein im Kontor zu führendes Sammelbuch (Anlage 4). Die Eintragungen in dieses Sammelbuch müssen täglich erfolgen. Am Monatsende sind die

Von Fabrikation nach Fertiglager. *Anlage 4.*

Datum	Stück	Warengattung	Preis	Betrag	Eschestiel-Fertiglager	Hickorystiel-Fertiglager	Buchestiel-Fertiglager	Riemen-Fertiglager

einzelnen Spalten dieses Sammelbuches zu addieren und die Ergebnisse der einzelnen Spalten den betreffenden Fertiglagerkonten zu belasten zugunsten der gleichnamigen Fabrikationskonten. Es würden sich für die Ergebnisse dann folgende Buchungen ergeben:

Per Eschestiel-Fertiglagerkonto
An Eschestiel-Fabrikationskonto.

Per Riemen-Fertiglagerkonto
An Riemen-Fabrikationskonto
usw.

Festzustellen ist noch, zu welchen Preisen die Fertigwaren anzunehmen sind. Empfohlen wird, von den kalkulierten Herstellungspreisen ohne Gewinn einen prozentualen Abschlag zu machen in der Höhe, der den Handlungsunkosten, Zinsen, Reklame, Steuern usw. entspricht, so daß der angenommene Preis annähernd dem Wert der Fabrikation einschließlich Material entspricht. Dies soll sich aus Kalkulationen bzw. aus der Erfahrung feststellen lassen. Eine Liste, die Preise für die Übernahme der Fertigwaren aus der Fabrikation auf Fertiglager enthaltend, soll aufgestellt werden. Da für die Fertigstellung dieser Liste, die durch die über hundert verschiedenen Arten der Fabrikate sehr umfangreich wird, anfangs noch nicht verfügbar ist, müssen die Übernahmepreise nur für die jeweils im Betrieb fertiggestellten Arten errechnet werden, so daß vorerwähnte Liste sich allmählich vervollständigt.

Der Gang der schrittweisen Fabrikation durch die Bücher ist gezeigt.

Auf Rundholzkonto bleibt nur der nicht in Angriff genommene Bestand (evtl. unter Feststellung der Konjunkturschwankungen im Einkauf).

Auf Bohlenkonto bleibt der nicht zur Weiterverarbeitung gekommene Bestand, der durch Hinzubuchung von Sägelohn + anteiligen Betriebskosten den wirklichen Wert zeigt.

Die Sägereikonten müssen sich ausgleichen, da der Sägelohn usw. auf die einzelnen Fabrikationskonten verteilt ist.

Das Lohnkonto ist gleichfalls ausgeglichen durch anteilige Verbuchung auf die einzelnen Fabrikationskonten, ebenso

das Betriebskostenkonto bis auf den Saldo, der den Gegenwert der dem Betriebe noch nicht zugeführten Vorräte an Kohle, Öl usw. darstelle muß.

Die Fabrikationskonten zeigen auf der Debetsei die für die Fabrikation hineingegebenen Rohware (Hölzer), ferner Löhne und Betriebskosten. A der Kreditseite dagegen die Fertigware, wie ob angegeben, bewertet. Bei der monatlichen Bila zierung wird sich auf den Fabrikationskonten in d meisten Fällen wohl ein Debetsaldo ergeben. Dies Debetsaldo muß der Wert der Halbfabrikate sei vorausgesetzt natürlich, daß die Bewertun der Fertigware bei der Verbuchung aus d Fabrikationskonten in die Fertiglagerkonten richt tig vorgenommen worden ist, was bei guter Kalk lationsunterlage der Fall sein muß. (Weiteres hie über, da dies besonders wichtig, weiter unten.)

Zur Nachprüfung dieses Debets auf den einzeln Fabrikationskonten ist der Bestand der Halbfab kate jeweils am Monatsschluß aufzunehmen u gewissenhaft zu bewerten. Die Aufstellungen hie über sind in ein Buch einzutragen und sofort a Letzten eines jeden Monats die Werte zu ermitte und festzuschreiben.

Das letzte in dieser Kontenkette sind die Ve kaufskonten. Wie der Name sagt, werden üb diese Konten die Verkäufe verbucht. Die Buchu aus dem Verkaufsbuch durch das Journal h monatlich am Monatsende zu erfolgen. Die B chung ist bekannt: Per Kontokorrentkonto (Del toren) an Verkaufskonto. Als Gegenposten der Gu schriften auf Verkaufskonto sind die gleichen Ferti waren der Fertiglagerkonten zu entnehmen u zwar zu den Preisen, zu welchen die Belastung erfolgten, so daß das Fertiglager keinen Gewinn e zielen kann, dasselbe sich bei gänzlicher Räumu der Fertigware ohne weiteres ausgleichen müß Ein Gewinn kann somit nur auf den Verkau konten erzielt werden.

Es dürfte klar sein, daß nach Vorstehendem d gesteckte Ziel erreicht ist, nämlich, daß ein Gewi nur auf dem Verkaufskonto erscheint, während d Fabrikation selbst keinen Gewinn ergibt, vorau gesetzt natürlich, daß die Bewertung der Ferti ware bei der Verbuchung aus den Fabrikationsko ten in die Fertiglagerkonten richtig vorgenomm wird. Auf die richtige Festsetzung dieser Preis wie oben angegeben, ist also besonderer Wert legen. Ganz minimale Unterschiede spielen kei Rolle, da man solche, aber auch nur solche, auf d Halbfabrikate verrechnen und somit wohl steh lassen kann.

Nun zur Bilanzierung: Nach vorstehenden Ausführungen ist das monatliche Resultat aus der Monatsbilanz ohne weiteres zu ersehen. Eine Nachprüfung der Richtigkeit des sich ergebenden Resultates wird durch die Aufnahme und vorsichtige Bewertung der Halbfertigfabrikate vorgenommen. Stimmt der geschätzte Wert der Halbfertigfabrikate mit dem Sollsaldo der Fabrikationskonten ziemlich genau überein, so ist die Richtigkeit der Bilanz damit gegeben. Ist ein Kreditsaldo auf den Fabri-

Anlage 5.

	Umsatzbilanz			Rohbilanz	
	Soll	Haben	Abschreibung	Soll	Haben
	M	M	M	M	M
1. Kapitalkonto		500 000.—			500 000.—
2. Reservefondskonto		20 000.—			20 000.—
3. Grundstückskonto	150 000.—			150 000.—	
4. Gebäudekonto	100 000.—		250 —	100 000.—	
5. Aufwertungshypothekenkonto		22 700.—			22 700.—
6. Maschinen- und Inventarkonto	180 000.—		1 500.—	180 000.—	
7. Mobilien- und Utensilienkonto	5 000.—		50.—	5 000.—	
8. Kassakonto	2 000.—			2 000.—	
9. Kontokorrentkonto: Debitoren	30 000.—			30 000.—	
10. „ Kreditoren		10 000.—			10 000.—
11. Bankenkonto	1 000.—	169 300.—			168 300.—
12. Akzeptekonto		5 000.—			5 000.—
13. Bank-Trattenkonto		2 000 —			2 000.—
14. Wechselkonto	500.—			500.—	
15. Eschen-Rundholzkonto	110 000.—	14 500.—		95 500.—	
16. Hickory-Rundholzkonto	60 000.—	9 500.—		50 500.—	
17. Buche-Rundholzkonto	—.—	—.—			
18. Esche-Bohlenkonto	67 000.—	15 000.—		52 000.—	
19. Hickory-Bohlenkonto	61 000.—	10 000.—		51 000.—	
20. Buche-Bohlenkonto	—.—	—.—			
21. Eschestiel-Fabrikationskonto	6 000.—	5 000.—		1 000.—	
22. Hickorystiel-Fabrikationskonto	12 000.—	10 000.—		2 000.—	
23. Buchestiel-Fabrikationskonto	—.—	—.—		—.—	
24. Riemen-Fabrikationskonto	12 000.—	11 000 —		1 000.—	
25. Eschen-Sägereikonto	2 100.—	2 100.—			
26. Hickory-Sägereikonto	2 100.—	2 100.—			
27. Buchen-Sägereikonto	—.—	—.—			
28. Lohnkonto	2 000.—	2 000.—			
29. Betriebskostenkonto	950.—	300.—		650.—	
30. Riemen-Fertiglagerkonto	11 000.—	6 500.—		4 500.—	
31. Eschestiel-Fertiglagerkonto	5 000.—	2 500.—		2 500.—	
32. Hickorystiel-Fertiglagerkonto	10 000.—	4 000.—		6 000.—	
33. Buchestiel-Fertiglagerkonto	—.—	—.—			
34. Lohnschnittkonto	150.—	200.—			50.—
35. Eschestiel-Verkaufskonto	2 500.—	4 500.—			2 000.—
36. Hickorystiel-Verkaufskonto	4 000.—	8 000.—			4 000.—
37. Buchestiel-Verkaufskonto	—.—	—.—			
38. Riemen-Verkaufskonto	6 500.—	12 000.—			5 500.—
39. Handlungsunkostenkonto	1 000.—			1 000.—	
40. Gehälterkonto	2 000.—			2 000.—	
41. Reisekonto	500.—			500.—	
42. Zinsenkonto	650.—			650.—	
43. Steuernkonto	500.—			500.—	
44. Konto für soziale Lasten	200.—			200.—	
45. Reklamekonto	250.—			250.—	
46. Feuerversicherungskonto	100.—			100.—	
47. Unfall-, Haftpflicht- und Einbruch-Versicherungskonto	100.—			100.—	
48. Mietekonto	100.—			100.—	
	848 200.—	848 200.—		739 550.—	739.550.—

Ergebnisse der umrahmten Saldi:

Soll	M 5 400.—	Haben	M 11 550.—
Abschreibungen	„ 1 800.—		
Saldo	„ 4 350.—		
	M 11 550.—		M 11 550.—

Der Gewinn beträgt hier also
RM 4 350.—

n dem betreffenden Monat.

kationskonten vorhanden und sind keine Halbfertigfabrikate im Betriebe, so ergibt sich ein Fabrikationsgewinn, oder mit anderen Worten, es sind die Fertigfabrikate im Werte zu hoch eingesetzt worden, was vermieden werden soll, da sich ein Gewinn für das Werk erst auf dem Verkaufskonto ergeben soll. Bei einem Debetsaldo auf den Fabrikationskonten liegt die Sache umgekehrt. Die evtl. unrichtige Bewertung der Fertigware für die Verbuchung vom Fabrikationskonto auf Fertiglagerkonto zeigt sich in beiden obigen Fällen ohne weiteres, während beim Vorhandensein von Halbfabrikaten das Bild nicht so klar ist. Wenn in solchem Fall sich ein Unterschied zwischen Fabrikationssaldo und Schätzung ergibt, kann man zunächst feststellen, auf welcher Fabrikationsart die Differenz entstanden ist, da die Fabrikationen getrennt verbucht werden. Die Sollseite der Fabrikationskonten ist in jedem Fall richtig, da auf dieser die tatsächlichen Aufwendungen verbucht werden. — Die Bilanz ergibt sich aus dem Hauptbuch von selbst. Ein Muster für die monatlichen Bilanzaufstellungen siehe Seite 109 (Anlage 5). Die erste Bilanz ist als Umsatzbilanz gedacht, hier sind also die Umsätze auf der linken und rechten Seite der einzelnen Konten einzutragen, und zwar der sämtlichen Konten, auch der Konten, die sich pro Saldo ausgleichen. Die zweite Bilanz soll die Rohbilanz enthalten mit den Salden. Die für die Gewinnerrechnung in Frage kommenden Konten sind rot umrahmt. Der Saldo der rot umrahmten Konten ist der Gewinn bzw. Verlust.

Allgemein zu beachten ist, daß sämtliche Geschäftsvorfälle sofort zu buchen sind. Es ist nicht angängig, daß Buchungsaufgaben d. h. Post, die eine Buchung enthält, in Mappen geheftet werden und später zwecks Verbuchung aus den Mappen wieder hervorgeholt werden muß. Auch die Aufgaben aus dem Betrieb, die je häufiger desto besser nachzuprüfen sind, müssen sofort in die betreffenden Listen bzw. Bücher eingetragen werden. Nur wenn hierauf größter Wert gelegt wird, so daß die Aufgaben und die Eintragungen für die per Monatsende vorzunehmenden Sammelbuchungen sich als unbedingt zuverlässig erweisen, kann auf sofortige Einzelbuchung der Betriebsaufgaben durchs Journal verzichtet werden.

Rechtsfragen des Tages.

Die im Märzheft besprochenen beiden Probleme: die Reform des Aufwertungsrechts, und die Behandlung der durch die Verordnung des preußischen Wohlfahrtsministers vom 11. November 1926 freigegebenen reinen Geschäftsräume sind inzwischen in einen neuen und entscheidenden Entwicklungsabschnitt getreten.

Der neue Reichsjustizminister Hergt hat einen Gesetzentwurf vorgelegt „Über die Verzinsung aufgewerteter Hypotheken und ihre Umwandlung in Grundschulden". In Wahrheit handelt es sich um eine Novelle zum Aufwertungsgesetz, die mehr enthält als der Titel besagt. Die großen Hoffnungen, die durch eine rücksichtslose Agitation in den Herzen der Aufwertungsgeschädigten erweckt worden sind, werden durch diesen Entwurf nur zu einem verschwindenden Teile erfüllt werden. Es sind im wesentlichen besondere auffallende Schönheitsfehler des Aufwertungsgesetzes vom 16. Juli 1925, die in den fast zwei Jahren seines Inkrafttretens unzählige Male gerügt worden sind, und auf die auch an dieser Stelle schon mehrfach hingewiesen wurde.

Zunächst wird endlich der § 28 AufwG. bereinigt, und bestimmt, daß die in der Rückwirkungszeit ausgezahlten und kraft Rückwirkung aufwertungsfähigen Hypotheken ab 1. Januar 1926 zu verzinsen sind, gleichgültig, wann die Wiedereintragung erfolgt, und ob eine solche überhaupt stattfindet oder wegen des einem Neuerwerber zustehenden Schutzes des öffentlichen Glaubens des Grundbuchs nicht mehr möglich ist. Die Zinsen, die für einen vor dem 1. Januar 1926 liegenden Zeitraum bezahlt sind, verbleiben dem Gläubiger, auch wenn die Zahlung mit Vorbehalt geschehen ist.

Eine weitere Vorschrift des neuen Gesetzentwurfs beseitigt eine Schädigung des Aufwertungsgläubigers, die eine richtige Schwindeltechnik zur Entstehung gebracht hat. Nach § 4 AufwG. kann die Hypothek nie höher aufgewertet werden, als die ihr zugrunde liegende persönliche Forderung. Findige Grundstückserwerber setzten sich nun mit dem persönlichen Schuldner in Verbindung und veranlaßten ihn, der durch den Verkauf des Grundstücks in der Inflationszeit sein ganzes Vermögen in der Regel eingebüßt hatte, auf Grund der Härteklausel des § 15 einen Herabminderungsantrag zu stellen, für den es, anders als bei der Härteklausel des § 8, keine Mindestgrenze gibt. Gelang dieses Begehren des persönlichen Schuldners und wurde seine Schuld auf 5 % oder auf Null herabgesetzt, dann verringerte sich auf Grund des § 4 automatisch auch die dingliche Last, und Eigentümer und persönlicher Schuldner teilten sich den Raub. Nunmehr kann der Aufwertungsgläubiger, und zwar auch für die schon durch Entscheidung oder Vergleich erledigten Fälle, die Umwandlung des normalen Höchstsatzes von 25 % der Hypothek in eine Grundschuld beantragen. Dadurch wird den geschilderten Machenschaften ein Riegel vorgeschoben.

Das sind die beiden Hauptpunkte des Entwurfs. Der Rechtsausschuß wird vielleicht noch einige andere Korrekturen vornehmen, im allgemeinen aber an dem Gefüge des Aufwertungsrechts nicht mehr ändern. Der Reichstag will auf dem Aufwertungsgebiet Ruhe haben; mit Rücksicht auf die Schädigungen gerade des Mittelstandes und der Beamtenkreise wird es aber die Ruhe eines Kirchhofs sein.

Die Hirtsiefersche Verordnung, die zu einer so starken Verängstigung der kleinen Ladenbesitzer und Inhaber von Fabrikräumen geführt hat, hat ein Eingreifen der Reichsgesetzgebung veranlaßt. Durch ein Gesetz vom 17. Mär

1927 ist in § 52 des Mieterschutzgesetzes die Vorschrift eingestellt worden, daß im Falle der für Preußen durch die Verordnung vom 11. November 1926 getroffenen Herausnahme bestimmter Arten von Mieträumen aus dem Mieterschutzgesetz seitens der obersten Landesbehörde allgemeine Grundsätze aufzustellen sind, die unter Berücksichtigung der örtlichen Verhältnisse für die Beurteilung der Angemessenheit des Mietzinses im Sinne des § 49 a des Mieterschutzgesetzes (Wucher mit Mieträumen) von Bedeutung sind. Es ist ferner ein neuer § 52 a geschaffen worden; er bestimmt, daß die oberste Landesbehörde ein Schiedsverfahren beim Mieteinigungsamt anordnen kann, das einer Klage auf Herausgabe eines von der Zwangswirtschaft ausgenommenen Mietraums vorausgehen muß. Die erstgedachte Vorschrift wendet sich also gegen die übermäßige Mieterhöhung, die zweite betrifft die Kündigung und die Voraussetzungen einer Räumungsklage. In Ergänzung dieser reichsrechtlichen Vorschriften hat der preußische Minister für Volkswohlfahrt unter dem 28. März 1927 eine Verordnung über das Schiedsverfahren vor dem Mieteinigungsamt erlassen. Danach darf ein Termin zur mündlichen Verhandlung über die Räumungsklage erst dann bestimmt werden, wenn der Vermieter eine Bescheinigung des Mieteinigungsamts darüber beibringt, daß in einem Termin, in dem der Vermieter oder ein bevollmächtigter Vertreter erschienen war, ein gütlicher Ausgleich zwischen den Parteien erfolglos versucht oder daß der Mieter in dem Termin ausgeblieben ist. Es wird also ein Güteverfahren zur Voraussetzung der Räumungsklage gemacht. Kommt hierbei ein Vergleich zustande, so ist er vollstreckbar wie ein gerichtlicher Vergleich. Sonstige Einflußmöglichkeiten hat das Mieteinigungsamt aber nicht. Bei Einräumung solcher materieller Entscheidungen würde man den bei der Reichsregierung und dem Reichstag bestehenden Willen, die Zwangswirtschaft allmählich abzubauen, auf einem Umwege der Sabotierung aussetzen. Immerhin wird der Einfluß eines geschickten Verhandlungsleiters und die Furcht des unangemessene Ansprüche stellenden Hauseigentümers vor der Öffentlichkeit so groß sein, daß auch das Güteverfahren in den meisten Fällen zu einem vernünftigen und billigen Ergebnis führen wird.

*

Einen der dunkelsten Punkte der Markentwertungszeit stellen, wie schon der ihnen vom Volksmund beigelegte Name besagt, die Schwarzkäufe dar. Man kann es den Inflationsverkäufern nachfühlen, daß sie ihre für ein Butterbrot verschleuderten Grundstücke gern wiederhaben möchten. Soweit es sich um reguläre Verkäufe handelt, die durch Auflassung und Eintragung für den Käufer und durch Empfang des Kaufpreises oder der Anzahlung und Eintragung der Restkaufgeldhypothek für den Verkäufer zum Abschluß gekommen sind, ist es schwer, einen Weg zu finden, um dem geschädigten Verkäufer zu helfen und dem Käufer den unberechtigten Verdienst zu entreißen. Denn die höheren Gerichte haben kaum jemals gewagt, zum völligen Abschluß gelangte Rechtsverhältnisse der Inflationszeit wieder aufzurollen. Wenn man erst den Versuch macht, bei den Grundstücken eine Nachprüfung der restlos erledigten Verträge vorzunehmen, so liegt kein Grund vor, nicht auch den Mobiliarverkehr im gleichen Verfahren zu unterwerfen. Damit würde aber eine unübersehbare Verwirrung aller wirtschaftlichen Verhältnisse eintreten. Nur für die sog. Schwarzverkäufe ergab sich aus formellen Gründen eine Möglichkeit der Beseitigung von Ungerechtigkeiten. Nach § 313 BGB. muß der Grundstücksverkauf gerichtlich oder notariell beurkundet werden. Ein Schwarzverkauf liegt vor, wenn der im notariellen Vertrag angegebene Kaufpreis der Wahrheit nicht entsprach. Das geschah in der Regel auf Wunsch des Verkäufers, der die Wertzuwachssteuer sparen wollte. Die Finanzbehörden hielten nämlich bis 1923 an der Klausel Mark = Mark fest, und damit ergab sich eine direkt sinnlose Erhöhung der Wertzuwachssteuer, und um dies zu vermeiden, wurde im Vertrage ein geringerer Kaufpreis angegeben. Erfolgte aber Auflassung und Eintragung, so heilte dies nach § 313 Satz 2 den Formmangel, der mündlich vereinbarte wahre Kaufpreis galt als geschuldet, und der mit dem unrichtigen Kaufpreis versehene, also ein nichtiges Scheingeschäft darstellende notarielle Vertrag wurde damit mit dem richtigen Kaufpreis voll wirksam. Nun wurde aber im Februar 1923 im Interesse der Verhütung einer Überfremdung des deutschen Grundbesitzes in Preußen ein Gesetz über den Verkehr mit Grundstücken geschaffen. Dieses am 15. Februar 1923 in Kraft getretene Gesetz machte die Grundstücksveräußerung von der Zustimmung einer Kommunalbehörde abhängig. Vorgelegt wurde zur Zustimmung immer der mit dem falschen Kaufpreis versehene notarielle Vertrag, und nur dieser, also der Scheinvertrag, wurde genehmigt. Das Reichsgericht stellte sich nun in ständiger Rechtsübung auf den Standpunkt, daß, da der wahre Vertrag nicht genehmigt war, bis zur Genehmigung des nichtigen Vertrages der Eigentumsübergang nicht wirksam sei.

Nun suchten die Käufer die Genehmigung nach. Die Kommunalbehörden stellten sich aber auf den Standpunkt, daß beide Parteien Erklärungen abgeben müßten über den wahren Inhalt des Vertrages. Der Verkäufer verweigerte aber begreiflicherweise seine Mitwirkung zu dem Wirksamwerden des Vertrages. Es entstand dadurch ein unerträglicher Schwebezustand, der insbesondere den Käufer verhinderte, notwendige Reparaturen ausführen zu lassen.

Zur Reinigung dieser verwirrten Atmosphäre hat das Preußische Staatsministerium nunmehr dem Staatsrat den Entwurf zu einem Gesetz „zur Abwicklung der Geschäfte, welche nach dem Gesetz über den Verkehr mit Grundstücken noch der Genehmigung bedürfen", zugehen lassen. Dieses Gesetz soll

nicht über Genehmigung oder Nichtgenehmigung entscheiden. Es soll nur jedem der Teile die Möglichkeit geben, eine Entscheidung der zuständigen Kommunalbehörde über die Genehmigung einseitig herbeizuführen. Jeder Teil kann den Antrag auf Genehmigung oder Nichtgenehmigung stellen. Jeder Vertragsteil ist also von dem anderen nunmehr unabhängig. Beantragen beide Vertragsteile übereinstimmend die Genehmigung, dann darf sie nicht versagt werden. Beantragt nur ein Teil die Entscheidung, dann muß er eine eidesstattliche Versicherung über den wahren Inhalt des Vertrages abgeben. Die Genehmigungsbehörde ist völlig freigestellt, nichts geändert ist an der Genehmigungsentscheidung als solcher. Der in Betracht kommende Zeitraum ist der 16. Februar 1923, mit welchem Tage das Grundstückssperrgesetz vom 10. Februar 1923 in Kraft getreten ist, bis zum 3. August 1925, mit welchem Tage das Aufhebungsgesetz vom 20. Juli 1925 seine Wirksamkeit erlangt hat. Was vor oder nach diesen Stichtagen liegt, ist, auch wenn es sich um einen Schwarzverkauf handelt, rechtswirksam, wenn Auflassung und Eintragung erfolgt ist. Eduard Heilfron.

Rundschau.

Außenhandel.

Der Außenhandel ergibt im Februar im Vergleich zum Vormonat folgendes Bild:

	Einfuhr		Ausfuhr	
	Febr. 1927	Jan. 1927	Febr. 1927	Jan. 1927
	in 1000 RM nach Gegenwartswerten			
Lebende Tiere	13 504	14 460	659	618
Lebensmittel und Getränke	336 994	363 648	27 687	35 898
Rohstoffe und halbfertige Waren	579 263	564 885	186 347	199 063
Fertige Waren	164 662	150 979	541 183	562 943
Reiner Warenverkehr	1 094 423	1 093 972	755 876	798 522
Gold und Silber	47 652	59 939	1 500	1 578
Zus.	1 142 075	1 153 911	757 376	800 100

Die Einfuhr im reinen Warenverkehr ist im Februar gegenüber dem Vormonat nahezu unverändert geblieben; sie zeigt eine unwesentliche Erhöhung um 1 Million Reichsmark gegenüber dem Vormonat. Dagegen hat die Ausfuhr die schon im vorigen Monat begonnene Abwärtsbewegung fortgesetzt.

Bei der Einfuhr zeigen die Lebensmittel einen Rückgang um 27 Millionen RM. Dagegen ist die Einfuhr an Rohstoffen und Fertigwaren um je 14 Millionen RM gestiegen. Bei der Warenausfuhr ist eine Abnahme um 43 Millionen RM festzustellen. Davon entfallen 8 Millionen RM auf Lebensmittel, 13 Millionen RM auf Rohstoffe und 22 Millionen RM auf Fertigwaren.

Reichsbank.

(In Millionen Reichsmark.)

Aus dem Reichsbankausweis	15. 3.	23. 3.	31. 3.	7. 4.
Notenumlauf	3144	3003	3589	3460
Goldbestand	1844	1852	1852	1851
Wechsel und Schecks	1509	1455	1963	1924
Scheidemünzen	138	145	132	104
Devisendeckung	224	224	203	192
Grundkapital:				
a) begeben	122,8	122,8	122,8	122,8
b) noch nicht begeben	177,2	177,2	177,2	177,2

Devisendeckung.

Deckung	15. 3.	23. 3.	31. 3.	7. 4.
Effektive Golddeckung	58,7 %	61,7 %	51,6 %	53,5 %
Gold und deckungsfähige Devisen	65,8 %	69,1 %	57,3 %	59,1 %

Abrechnungsverkehr.

Bei den Abrechnungsstellen wurden abgerechnet:

Monat	1927 in RM	1926 in RM	1913 in M
Januar	5 837 478 100	4 176 649 700	6 691 749 500
Februar	5 742 675 700	3 885 789 100	5 275 586 300
März	7 170 047 300	4 411 266 700	5 850 686 600

Aktienmarkt.

Die nachfolgende Tabelle, die dem Wirtschaftsberich Nr. 3 der Commerz- und Privatbank entnommen ist zeigt den Kursstand der an der Berliner Börse amtlic notierten Aktienwerte Ende März im Vergleich zu Vormonat. Es notierten:

Goldparität	Zahl der notierten Aktienwerte		Ende März 1927	Ende Feb 1927
	Ende März 1927	Ende Febr. 1927	in % der Gesamtza	
unter 50 %	64	60	7,4	6,8
von 50 bis 75 %	87	88	10,0	10,0
„ 75 „ 100 %	124	125	14,3	14,2
„ 100 „ 150 %	268	288	30,9	32,8
„ 150 „ 200 %	195	179	22,5	20,4
„ 200 „ 250 %	74	83	8,5	9,4
über 250 %	56	56	6,4	6,4
Zus.	868	879	100,0	100,0

Konzentrationsbewegungen.

Verband der Gelatinefolienfabrike E. V., Sitz Stuttgart. Wie die Frankfurter Ze tung vom 31. März 1927 mitteilt, wurde ebengenannte Verband gegründet mit dem Zweck der Wahrung de gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen der Firme welche technische Gelatine in Folien und die aus Folie herstellbaren Artikel in irgendwelcher Form verarbeite

Zusammenschluß der polnischen Eise hütten-Verbände. Wie die Frankfurter Zeitun mitteilt, haben sich die beiden bisher unabhängig vo einander bestehenden Eisenhüttenverbände, der Verban der Eisenhütten des ehemaligen Kongreßpolen und d Vereinigung ostoberschlesischer Hütten, zusammeng schlossen.

Fusion Heilmannsche Immobilien-G sellschaft — Heilmann & Littmann G. m b. H. — Bauland Großberlin A.-G. Die Ve waltungen der obigen Gesellschaften teilen mit, daß s vorbehaltlich der Genehmigung durch die Generalve sammlungen die Fusionen der drei Gesellschaften b schlossen haben. Damit werden die Pläne, die se längerer Zeit im Schoße der einzelnen Verwaltungen b standen und bearbeitet wurden, der Verwirklichung z geführt.

Siemens-Schuckert-Werke — Deutsch Maschinenfabrik A.-G. Zwischen den Siemen Schuckert-Werken und der Demag A.-G. wurde das A kommen getroffen, demgemäß die Siemens-Schucker Werke von der Demag die Arbeitsgebiete der elektr schen Fabrikation und des Dampfturbinenbaues (vo mals Maschinenfabrik Thyssen) erwerben. Als Stichta für den Übergang ist der 1. April 1927 vereinbart.

Postwesen.

Vom 1. April an sind Postanweisungen im Verke mit Syrien, Großlibanon und dem Gebiet der Alawit zugelassen. Der Austausch der Postanweisungen find durch Vermittlung der französischen Postverwaltur über Paris statt. Mitteilungen auf dem Abschnitt d Postanweisungen, Rückforderungsanträge, Auszahlung scheine, Änderungen der Anschrift und telegraphisc

Postanweisungen sind nicht zugelassen. Die Postanweisungsgebühr, die bei der Annahme erhoben wird, gilt für die Übermittlung bis Paris; für die Weiterbeförderung zieht die französische Postverwaltung von dem Betrage jeder Postanweisung 1/4 v. H. ab.

Hochschulwesen.

Handels-Hochschule Leipzig. Rechtsanwalt und Notar Dr. Hans Kirchberger habilitierte sich für das Fach des gewerblichen Rechtsschutzes.

Handels-Hochschule Mannheim. Dem Dozenten für Volkswirtschaftslehre, Dr. Ernst Schuster, ist die Amtsbezeichnung ordentlicher Professor verliehen worden.

Universität Jena. Dr. Wolfgang Wilmanns, bisher Sekretär des landwirtschaftlichen Unterausschusses des Enqueteausschusses in Berlin hat einen Ruf als außerordentlicher Professor an die Universität Jena mit einem Lehrauftrag für landwirtschaftliche Betriebslehre erhalten.

Handels-Hochschule Berlin. Im Sommersemester 1927 werden im Rahmen des Betriebswirtschaftlichen Seminars (Direktor: Prof. Dr. Nicklisch) folgende Arbeitsgemeinschaften durchgeführt:

1. Arbeitsgemeinschaft für Kurs- und Bilanzuntersuchungen.
   Arbeitsaufgabe: Untersuchung der Kursbewegung der bedeutendsten Dividendenpapiere; Analyse der zugehörigen Bilanzreihen. Leiter: Dr. Walter Schuster.
2. Arbeitsgemeinschaft für betriebswirtschaftliche Fragen im Handwerk.
   Arbeitsaufgabe: Behandlung von Teilgebieten aus dem Betriebsleben verschiedener Handwerkszweige. Leiter: Dr. Walter Schuster.
3. Arbeitsgemeinschaft für betriebswirtschaftliche Fragen in der See- und Binnenschiffahrt.
   Arbeitsaufgabe: Behandlung von innen- und außenbetrieblichen Problemen dieser Unternehmungszweige. Leiter: Dr. Walter Schuster.
4. Arbeitsgemeinschaft Codistik (Lesen von Telegrammschlüsseln).
   Arbeitsaufgabe: Behandlung der Kabelkorrespondenz unter besonderer Berücksichtigung des Überseeverkehrs. Aufbau und Benutzung von öffentlichen Codes. Ausarbeitung und Verwendung von Privatcodes (dekadisches System, Herbsches System). Leiter: Wilhelm auf der Nöllenburg.
5. Arbeitsgemeinschaft für betriebswirtschaftliche Wohlfahrtspflege.
   Arbeitsaufgabe: Begriff der Betriebswohlfahrtspflege. Stand der Betriebswohlfahrtspflege in Deutschland und im Ausland. Die Pflichtleistungen der Betriebe. Die freiwilligen Leistungen der Betriebe in der Fürsorge und in der Verbesserung der Arbeitsverhältnisse. Die Aufgaben des Werkpflegers. Leitung: Die Arbeitsgemeinschaft wird in Verbindung mit dem Archiv für Wohlfahrtspflege durchgeführt.
6. Arbeitsgemeinschaft für Büroorganisation.
   Arbeitsaufgabe: Neuzeitliche Büroorganisation. Mechanisierung und Maschinisierung des Bürobetriebes. Leiter: Privatdozent Dr. Otto Hummel.
7. Produktionswirtschaftliche Arbeitsgemeinschaft.
   Arbeitsaufgabe: Behandlung der Arbeitsmittel, der wirtschaftlichen Auswertung der Arbeit, der Arbeitsführung. Gestaltung der Betriebsrechnung im Industriebetrieb. Leiter: Dipl.-Ing. Dir. Frank Mäckbach und Dr. Alexander Hellwig.
8. Werbewissenschaftliche Arbeitsgemeinschaft.
   Arbeitsaufgabe: Grundtatsachen und Grundbegriffe der Streulehre. Leiter: Weidenmüller.

Für diejenigen Arbeitsgemeinschaften, die nicht oder nicht ausschließlich für Studenten bestimmt sind (6, 7 und 8), ist an dieser Stelle noch das Folgende zu sagen:

Arbeitsgemeinschaft für Büroorganisation (6): Durch Beschluß des Prüfungsamts der Hochschule ist eine Sonderprüfung für Bürotechnik und Büroorganisation eingerichtet, die für Diplom-Handelslehrer von besonderer Bedeutung ist. Die Arbeitsgemeinschaft bereitet auf diese Prüfung mit vor. Gerade deshalb ist die Möglichkeit geschaffen, daß auch Diplom-Handelslehrer, die schon im Amte sind, daran teilnehmen können.

Produktionswirtschaftliche Arbeitsgemeinschaft (7): Für die Arbeit auf diesem Gebiet ist das folgende Programm vorgesehen:

Arbeitslehre (Dipl.-Ing. Dir. Frank Mäckbach).
a) Physikalische Grundlagen (kurz).
b) Arbeitsmittel: Mensch und Maschine, Hand- und Maschinenarbeit, Mechanisierung. Die wichtigsten gewerblichen und industriellen Arbeitsformen. Eignung, Lehrlingswesen, Fach- und Hilfsarbeiter, Auswahl. Eintönigkeit, Temperatur und Lüftung. Der Einfluß bequemer Körperhaltung und kräftesparender Einrichtungen. Gewerbeaufsicht, Hygiene. Dauer der Arbeitszeit. Stetigkeit der Beschäftigung. Mengen- und Güteleistung. Entlohnung und Fürsorge. Neigung und Wille zur Arbeit, Grenzen der Leistungsfähigkeit für Mensch und Maschine. Anlage- und Betriebskapital.
c) Wirtschaftliche Auswertung der Arbeit: Die Zeit als Wertmesser, Zeit- und Bewegungsstudien, aufgewandte und verlorene Zeit. Produktionsbeschleunigung. Periodische und kontinuierliche Arbeitsmethoden. Qualität, Wirkungsgrad, Vergleiche von Arbeitsvorgängen in Natur und Werkstatt.
d) Arbeitsführung: Arbeitsprogramm, Arbeitsvorbereitung, Wahl des optimalen Arbeitsvorganges, Kennziffern dafür. Harmonische Anlage der Betriebseinrichtung und harmonische Nutzung.

Betriebsrechnung (Dr. Alexander Hellwig):
Bei der Gestaltung der Betriebsrechnung werden auf dem Wege von Vorträgen und Übungen Aufgabe, Gliederung und Wirkungsweise der Betriebsbuchhaltung, Betriebskalkulation und Betriebsstatistik erörtert und deren Verbindung mit der gesamten Betriebsorganisation beleuchtet werden. Anschließend daran sollen Wirtschaftlichkeitsmessungen und ihre betriebsorganisatorische Auswertung behandelt werden.

Werbewissenschaftliche Arbeitsgemeinschaft (8): Für die Arbeit auf diesem Gebiet ist das folgende Programm vorgesehen:

Einleitung von Weidenmüller. Vorträge: Streuarbeit als Teil der gesamten Anbietarbeit. Wie Streuarbeit getan werden kann. Vorbereitende, führende und ausführende Arbeit beim Streuen. Der Anstoß beim einzelnen Bedürfenden. Wie der Kundenwerber die ausreichende Zahl der Anstöße erzielt. Streueinrichtungen und Streugeschäfte. Streukosten und Streuleitung. Besprechungen: Vor- und Nachteile der Verfahren mit niedrigen Streuzahlen. Vor- und Nachteile der Verfahren mit hohen Streuzahlen. Die Verkehrsströme und ihre Bedeutung für das Streuen. Post und Bahn im Streudienst. Zeitungen und Fachblätter im Streudienst. Wie die Elektrizität bei der Streuarbeit benutzt wird. Zerlegung der Streukosten einer Unternehmung. Beispiele von Streuplänen. Schlußbesprechung und Schlußzusammenfassung.

„Lehrgänge in Büro-Wirtschaftslehre einschließlich der Schreibfächer" am Betriebswirtschaftlichen Seminar der Handels-Hochschule Berlin.

Das Betriebswirtschaftliche Seminar der Handels-Hochschule Berlin veranstaltet in dem ihm angegliederten Institut für Büro-Wirtschaftslehre vom kommenden Sommersemester ab Lehrgänge für die systematische Ausbildung von Lehrkräften (Diplom-Handelslehrern) zur unterrichtlichen Behandlung der Büro-Wirt-

schaftslehre, einschließlich der Schreibfächer an kaufmännischen Schulen.

Die Lehrgänge, die für Studierende des Lehramts viersemestrig und für Handelslehrer zweisemestrig aufgebaut werden, beginnen Mitte Mai und finden in einer Sonderprüfung ihren Abschluß. Diese Sonderprüfung tritt an die Stelle der Prüfung für Fachlehrer (Schreiblehrer).

Anmeldungen zu den Lehrgängen nimmt das Betriebswirtschaftliche Seminar der Handels-Hochschule, Berlin C 2, Spandauerstraße 1, entgegen, von dem auch die näheren Angaben über den Aufbau der Lehrgänge zu erhalten sind.

Bücherbesprechungen.

Grundrisse der Betriebswirtschaftslehre.

Rost, Georg: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre der kaufmännischen Unternehmung. Grundfragen der Arbeits- und Vermögensorganisation, bearbeitet für den Unterricht an Handels-, höheren Handelsschulen, Wirtschaftsoberschulen und zum Selbstunterricht. Stuttgart 1926, C. E. Poeschel Verlag. Gr.-8°. 127 S. M 3.40.

Stiebritz, Fr. unter Mitarbeit von *Ernst Pape: Kaufmännische Betriebswirtschaftslehre für Handelsschulen und kaufmännische Berufsschulen.* Leipzig 1927, August Neumanns Verlag (Fr. Lucas). Gr.-8°. 233 S.

Eckardt, Paul, mit einem Geleitwort von *von der Aa: Betriebswirtschaftslehre in Verbindung mit Recht und Technik des Handels.* Eine Einführung. 1. Band. Leipzig 1925, Verlag B. G. Teubner. Gr.-8°. 194 S.

Im kaufmännischen Unterricht der Neuzeit werden neue Ziele erstrebt, neue Wege gesucht. Wie an den Hochschulen aus der Handelswissenschaft via Privatwirtschaftslehre eine Betriebswirtschaftslehre geworden ist, so wird man auch an den Handels-, und vor allem an den Höheren Handelsschulen sich mit den Ergebnissen der betriebswirtschaftlichen Forschungen befassen. Aus den Grundrissen der Handelswissenschaft, die sehr stark volkswirtschaftlich und juristisch orientiert waren, sind Grundrisse der Betriebswirtschaftslehre geworden. Drei sehr beachtliche Arbeiten sind in den letzten Wochen erschienen:

Handelsschulrat Dr. Georg Rost gliedert: Strukturlehre und Organisationslehre. In der Strukturlehre behandelt er (S. 5—15) die Formen und die Arten der Unternehmung. Der Hauptteil: Organisationslehre, enthält folgende Abschnitte: Die Organisationsgesetze — Die Organisation der Arbeit — Die Organisation des Vermögens — Das Kapital — Die Vermögens- und Kapitalrechnung. Der gewaltige Stoff ist gut verarbeitet und die Darstellungsweise zeichnet sich durch große Anschaulichkeit aus. Das handliche Büchlein ist als Schulbuch wie als Lehrmittel für den Selbstunterricht in gleicher Weise gut geeignet.

Studienrat Dr. Fritz Stiebritz hat seine Arbeit gemeinsam mit Prof. Ernst Pape herausgegeben. Über die Mitarbeit sagt Stiebritz: „Die kaufmännische Betriebslehre folgt im wesentlichen dem Plane zu einem ‚Grundriß der kaufmännischen Betriebswirtschaftslehre' von Prof. Dr. Pape. Dem Verfasser standen Teile des Manuskripts zu dem Grundriß zur Verfügung. Die Gliederung wurde eingehend mit Prof. Dr. Pape beraten."

Im 1. Teil wird vom „Betrieb der kaufmännischen Unternehmung im allgemeinen", im 2. Teil vom „Betrieb der Warenhandelsunternehmung im besonderen" gesprochen.

1. Teil: Die Eigentümer der kaufmännischen Wirtschaftsbetriebe — Die Vereinigung von Unternehmungen — Die persönlichen Betriebsmittel der Unternehmung — Die sachlichen Betriebsmittel der Unternehmung — Fremde Betriebe im Dienste der Unternehmung — Besondere Einrichtungen zur Förderung des Wirtschaftsverkehrs — Der Staat und die kaufmännischen Wirtschaftsbetriebe — Die Auflösung der Unternehmung.

2. Teil: Die Aufgaben des Warenhandels — Die Arten des Warenhandels — Die Anknüpfung von Geschäftsbeziehungen — Der Kaufvertrag und seine Erfüllung — Das Aus- und Einfuhrgeschäft im besonderen.

Aufbau und Gliederung ist logisch durchgeführt. In vielen Gedankengängen erkennt man die außerordentlich klare, sachliche Darstellungsart von Pape. Das Buch ist eine gute Einführung in die kaufmännische Betriebswirtschaftslehre.

Dr. Paul Eckardt, Direktor des kaufmännischen Bildungswesens der Industrie- und Handelskammer Halberstadt, hat seine Arbeit gemeinschaftlich mit Prof. von der Aa geschrieben. In welchem Maße von der Aa mitgearbeitet hat, läßt sich nicht erkennen. Im Gegensatz zu den beiden andern Grundrissen wird hier dem „Recht" ein größerer Abschnitt eingeräumt. Wir finden die Kapitel: Entwicklung und Wesen des Rechts — Aufbau des Rechts — Gliederung des Bürgerlichen Rechts — Praktische Anwendung des Rechts. Diese Betonung erfolgt bewußt, denn der Titel des Buches lautet: „Betriebswirtschaftslehre in Verbindung mit Recht und Technik des Handels". Ob es zweckmäßig ist, darüber kann man verschiedener Ansicht sein.

Im übrigen: Der 1. Teil behandelt „Allgemeine Grundbegriffe, der 2. Teil den „Warenhandel".

Im Vorwort sagt Eckardt: „. . . Nicht aus dem Bestreben, die bekannte ‚Lücke' auszufüllen, ist das Buch entstanden, sondern aus dem Wunsche heraus, mitzuhelfen, daß unser gesamter betriebswirtschaftlicher Unterricht angeregt wird, engste Fühlung mit dem Leben der Unternehmung zu suchen". – Daß diese Hoffnung sich in reichstem Maße erfülle, ist auch unser Wunsch.

Obst.

Grundriß der Betriebswirtschaftslehre. Herausgegeben von Walter Mahlberg, E. Schmalenbach, Fritz Schmidt und Ernst Wall. Leipzig 1926, Verlag G. A. Gloeckner.

Neben das von H. Nicklisch in Verbindung mit einer großen Zahl Betriebswirtschafter herausgegebene Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, von dem die beiden ersten Bände vorliegen, ist nun der von Mahlberg, Schmalenbach, Schmidt und Walb herausgegebene Grundriß der Betriebswirtschaftslehre getreten. In dem Geleitwort heißt es: „Der von 37 Fachleuten bearbeitete Grundriß der Betriebswirtschaftslehre ist so angelegt, daß das Werk nach seinem Charakter in erster Linie als Handbuch für den gebildeten Fachmann des kaufmännischen Lebens gelten darf. Es soll gleichzeitig ein geistiges Land sein, um die Wirtschaftsführer aller Grade, ihren Nachwuchs und die Vertreter der kaufmännischen Fachwissenschaft zu einer Wissensgemeinschaft zu vereinigen, welche Praxis und Forschung wechselseitig befruchtet."

Inwieweit diese und andere weitgesteckte Ziele tatsächlich erreicht sind, läßt sich heute noch nicht sagen, da von den geplanten 16 Bänden erst zwei vorliegen. Es sind dies:

Band 2: Die Betriebsverwaltung. Gr.-8°. 460 S. und Band 10: Revisions- und Treuhandwesen. Gr.-8°. 381 S. In Ganzleinen je M 24.—.

Band 2 enthält Beiträge von Mahlberg, Schmidt, Wiedenfeld, Hirsch, Mombert, Tschierschky, Heubner, Giesecke, Birkenfeld und Diedrichs, Band 10 Beiträge von Sillén, Gerstner, Werner, Bünger, Borg

Isaac, Hildebrand, Eich, Großmann, Penndorf, Adler und Aufermann.

Heute sei nur kurz auf dieses bedeutsame Werk, dem wir weite Verbreitung wünschen, hingewiesen. Auf Einzelheiten wird noch zurückzukommen sein.

Obst.

Horrwitz, Hugo: Schutz- und Vorratsaktien. Mit einem Anhang: Der Beschluß der Zulassungsstellen vom 17. September 1925. Berlin 1926. Carl Heymanns Verlag. Gr.-8°. 70 S.

Den Kern der vorliegenden Abhandlung bildet ein Vortrag, den Justizrat Horrwitz in einer von der Vereinigung für Aktienrecht veranstalteten Versammlung in Berlin gehalten hat.

Der Verfasser geht zunächst auf den Charakter der erst in der Inflationszeit erfundenen Vorrats- und Verwertungsaktien und der Schutzaktien ein, schildert dann die Mißbräuche, die hiermit — oft in krassester Form — erfolgt sind und bespricht die gesetzgeberischen Vorschläge zur Abstellung dieser Mißstände

Sehr beachtlich sind die von Horrwitz aufgestellten Leitsätze für ein Reformgesetz betreffend Schutz- und Vorratsaktien, die er eingehend begründet.

Obst.

Bankliteratur.

Porges-Schönwandt: Die Kontrolle im Geschäftsbetrieb der Banken, Sparkassen und Genossenschaften. Berlin-Leipzig-Wien 1926, Verlagsbuchhandlung Leopold Weiß. Gr.-8°. 202 S.

Inhalt: 1. Allgemeines. — 2. Kontrollobjekte und Kontrollbereich. — 3. Die Kontrollelemente. — 4. Kontrollmethoden. — 5. Die Kontrolle der Buchhaltung und die Buchhaltung als Kontrolle. — 6. Die Kontrolle der einzelnen Betriebszweige. — 7. Besonderheiten der Kontrolle bei Sparkassen und Genossenschaftsbanken.

Im Jahre 1903 war die Schrift von Porges „Die Kontrolle bei der Manipulation und Buchführung in Banken, Kreditinstituten, Sparkassen, Genossenschaften und allen öffentlichen Unternehmungen" erschienen. Die den jetzigen Verhältnissen entsprechende Umarbeitung ist durch den Dipl.-Kaufmann M. Schönwandt erfolgt.

Nach wie vor will das Buch eine „praktische Anleitung" sein. Das braucht aber nicht gleichbedeutend zu sein mit einem Verzicht auf Benutzung betriebswirtschaftlicher Forschungsergebnisse. Und Schönwandt hat es auch nicht getan. Er hat es ausgezeichnet verstanden, das bekannte Buch so umzugestalten, daß es unter den heute wesentlich anders gearteten Verhältnissen dem Praktiker gute Dienste leistet, ohne daß es sich aber um ein „Rezeptbuch" handelt. Immer wird er zum Denken angeregt! Während die 1. Auflage als Untertitel angab „Praktische Anleitung zur Hintanhaltung und raschen Ermittlung von Defraudationen", sieht Schönwandt, und mit Recht, die Hauptaufgabe der Kontrolle darin, daß sie Fehler und Mängel beseitigt. — Das Buch kann bestens empfohlen werden.

Das schweizerische Bankwesen im Jahre 1925. Mitteilungen des statistischen Bureaus der Schweizerischen Nationalbank. Zürich 1926. Art. Institut Orell Füßli. Gr.-8°.

Inhalt: 1. Allgemeines. — 2. Bilanz. — 3. Passivkapitalien. — 4. Die Aktivkapitalien. — 5. Das Verhältnis der leicht greifbaren Mittel zu den fremden Geldern. — 6. Die Rentabilität.

Diese schweizerische Bankstatistik berücksichtigt neben der Schweizerischen Nationalbank 127 freie Bankinstitute: Kantonalbanken, Großbanken, Lokal- und Mittelbanken, Spar- und Leihkassen, Raiffeisenkassen, Hypothekenbanken, Sparkassen, Trust- und Überseebanken. Die Ziffern mit dem begleitenden Text bot einen wertvollen Einblick in das schweizerische Bankwesen. Der äußere Aufbau deckt sich mit den vorangegangenen Untersuchungen der früheren Jahre, die in der Z. f. Hw. u. Hp. gewürdigt worden sind.

Drechsle, Hans: Das schweizerische Bankgeschäft in statistischer und graphischer Darstellung. Basel 1927, Verlag Helbing & Lichtenhahn. 4°. 106 S. und 9 Tafeln. M 8.20.

Inhalt: 1. Das Bankwesen und die charakteristischen Merkmale der Statistik im Bankgeschäft. — 2. Die Betriebsstatistik. — 3. Die Generalstatistik.

Der Verfasser, der Bankpraktiker ist, gibt zunächst in großen Umrissen eine gute Schilderung des schweizerischen Bankgeschäfts, bei dem er 3 „Grundhauptarten" unterscheidet: Aktives Bankgeschäft, passives Bankgeschäft und gemischtes Bankgeschäft. Die folgenden Kapitel enthalten ein Gesamtbild vom Aufbau einer statistischen Betriebsorganisation in schematischer Darstellung, mit Zahlenmaterial in fortlaufender Aufzeichnung. Diese Abschnitte leiten über zum 3. Teil: Zur Zusammenfassung der einzelnen Geschäftszweige, zur Generalstatistik, wie sie Drechsle nennt. Sehr instruktiv sind die zahlreichen graphischen Darstellungen.

Das Buch ist eine fleißige Arbeit eines erfahrenen Bankpraktikers, die vielerlei Anregungen zu geben vermag.

Deckert, Hans: Die Notendeckungsvorschriften der wichtigsten Zentralnotenbanken. Berlin 1926. Verlag von Julius Springer. Gr.-8°. 80 S. 8. Heft der von Prof. W. Prion herausgegebenen Bank- und finanzwirtschaftlichen Abhandlungen. M 5.10.

Inhalt: 1. Die Notendeckungsvorschriften vor dem Kriege. — 2. Die Notendeckungsvorschriften von 1914 bis 1925. — 3. Der volkswirtschaftliche Wert der Notendeckungsvorschriften.

Eine wissenschaftliche Abhandlung, die das Wesentliche klar darstellt.

Schmidt, Karl: Wie gründet man eine Kreditgenossenschaft? Mit Berücksichtigung der Werbeorganisation und Hinweisen zur Verbesserung der Betriebstechnik bestehender Kreditgenossenschaften. Stuttgart 1927. Muthsche Verlagsbuchhandlung. Gr.-8°. 63 S. M 2.35.

Dr. rer. pol. h. c. Karl Schmidt, Direktor der Gewerbebank Ulm, theoretisch und praktisch geschult, gibt in anschaulicher Weise nützliche Winke und gleichzeitig eine gute Einführung in das Genossenschaftswesen.

Obst.

Goerrig, Franz: Das Arbeitsrecht in der Praxis. Eine Halbjahrsrundschau. IV. Band. 1. Halbjahr 1926. München-Berlin 1926, Verlag von R. Oldenbourg. 8°. 256 S. M 7.—.

Inhalt: 1. Entwicklung der arbeitsrechtlichen Gesetzgebung und Rechtsprechung im 1. Halbjahr 1926. — 2. Die wichtigsten Neuerungen und Entscheidungen des 1. Halbjahrs 1926 auf den Einzelgebieten des Arbeitsrechts. — 3. Zusammenstellung der am 30. Juni 1926 geltenden arbeitsrechtlichen Gesetze und Verordnungen.

Die vorliegende Halbjahrsschau auf dem Gebiete des Arbeitsrechts gibt das für die Praxis Nötige, und damit ist ihr Zweck erreicht.

Obst.

Deutschland unter dem Dawes-Plan. Die Reparationsleistungen im 2. Teil des 2. Planjahres. Die Berichte des Generalagenten vom 30. November 1926 nebst Sonderberichte der Kommissare und Treuhänder. Berlin 1927, Verlag von Reimar Hobbing. 8°. 349 S.

Die Berichte des „Generalagenten", der gegenwärtig wohl die größte Wirtschaftsmacht in Deutschland darstellt, sind von großer Wichtigkeit für die gesamte deutsche Wirtschaft und verdienen weitgehende

Beachtung. Sie geben ein gutes Bild der Wirtschaftslage.

Obst.

Manasse, B.: Die Praxis der Geschäftsgründung. Errichtung, Liquidation und Wesen der einzelnen Unternehmungsformen. Berlin-Wien 1927. Industrieverlag Spaeth & Linde. Gr.-8°. 163 S. M 3.50.

Kommerzienrat B. Manasse, Vorstand der Treuhänder Aktiengesellschaft, gibt eine Darstellung der Unternehmungsformen, insbesondere unter dem Gesichtspunkt ihrer Zweckeignung. Sein Leitsatz ist: „Die Auswahl der Unternehmungsformen muß den Mitteln und dem Geschäftsumfang entsprechen. Lieber als Kleinkaufmann beginnen und als Aktiengesellschaft enden, als glauben, daß man der Umwelt im großen Mantel die innere Kleinheit verbergen kann."

Die große Menge des Stoffs ist anschaulich dargestellt. Die Behandlungsart zeugt von der vortrefflichen Schulung, die eine vielseitige Praxis dem Verfasser gegeben hat.

Obst.

Literatur-Übersicht.

Mai.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung der einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet. Die Zahlen hinter den Zeitschriften geben Jahrgang und Nummer an.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Sammelwerke.

*Handwörterbuch für Betriebswirtschaft. Herausgegeben von Prof. Dr. H. Nicklisch. 13. Lieferung: Köln (Börsenplatz)—Kreditverkehr. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Lexikonformat. 320 Spalten. M 7.—.

Unternehmung, Unternehmungsformen, Unternehmer.

**Berger A. V.,* Der leitende Wirtschaftsbeamte. Die Funktionäre der Unternehmung in volkswirtschaftlicher, privatwirtschaftlicher, rechtlicher und soziologischer Betrachtung. M. Perles, Wien. 8°. 123 S. M 5.—.

**Furger F.,* Zum Verlagssystem als Organisationsform des Frühkapitalismus im Textilgewerbe. W. Kohlhammer, Stuttgart. 8°. 155 S. M 6.60.

Werbung.

**Witzke O.,* Allgemeine Werbekunde. 20 Vorträge mit zahlreichen Musterbeispielen. 1. Vortrag. 8°. 15 S. M —.50. Verlag Werbeschriftei, Waldenburg i. Schl.

Neupert J., Der geschickte Optiker verkauft jedem Kunden 2 Brillen anstatt einer. Reklamepraxis 3, 7.

Nitsch H., Wie ich das fünfzigjährige Bestehen eines Hotels reklametechnisch ausnütze. Reklamepraxis 3, 6.

Rostock K., Wie ein Kino seine Kundschaft heranzog. Reklamepraxis 3, 7.

Schillinger A., Aussichten im Postversandgeschäft. Reklamepraxis 3, 7.

Schmiedchen J., Wie fruchtbar ist der kleinste Kreis, wenn man ihn wohl zu pflegen weiß. Reklamepraxis 3, 7.

Sturges G. S., Auch ein übereilter Werbefeldzug kann ausnahmsweise Erfolg haben. Reklamepraxis 3, 7.

Tümena W., Zusammenarbeit zwischen Lieferant und Einzelhändler als Zugabeartikel. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 12.

Weidenmüller, Werbevorbereitung. Z. f. O. 1, 6.

Weigl R., Wie ich mit 1500 Mark Werbeaufwand für 200 000 Mark Schuhmaschinen verkaufte. Reklamepraxis 3, 6.

Markenartikel, Mißstände im Verkauf und ihre Belebung Kartell-Rundschau 25, 3.

Kostenberechnung.

**Schulze G.,* Finanzielle Kalkulation. Gloeckners Handelsbücherei Bd. 49. 8°. 108 S. M 2.—.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell, Trust.

**Kestner-Lehnich,* Der Organisationszwang. Eine Untersuchung über die Kämpfe zwischen Kartellen und Außenseitern. 2. Aufl. C. Heymann, Berlin. 8° 374 S. M 20.—.

**Klönne,* Behördliche Maßnahmen gegen Ringbildung (Vortrag). Reichsverband der deutschen Industrie Berlin. 10 S.

**Schröter K.,* Der Rücktritt vom Kartell. J. Schweitzer München. 8°. 109 S. M 5.—.

Pokovny C. R., Ausbreitung des schwedischen Erztrusts Wirtschaftsdienst 12, 11.

Spanier A., Die Exportpolitik der neuen Eisenverbände Kartell-Rundschau 25, 3.

Steindamm J., Markenschutzverbände als Preiskartelle Kartell-Rundschau 25, 3.

Bilanz.

**Leidscham O. H.,* Wie werde ich bilanzsicher? Muthsche Verlagsbuchhandlung, Stuttgart. 8°. 41 S. M 2.—.

Buchhaltung.

**Dassel H.,* Die kaufmännische Buchführung für den Kommunalbeamten, insbesondere für den Sparkassen Betriebs-, Revisions- und Steuerbeamten. F. Vahlen Berlin. 8°. 114 S. M 5.50.

**Kiefer E.,* Rationelle Buchführungsmittel. 1. Die rechnende Schreibmaschine und ihre Anwendung in der kaufmännischen Unternehmung. Selbstverlag, Wiesbaden. 8°. 22 S.

Geier K., Kraftsparende Rechnungsführung. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 11.

Norbisrath K., Organisation der Hauptbuchhaltung in Großbetriebe unter Verwendung von Buchungsmaschinen. Der Kontorfreund 27, 12.

Rentabilität, Umsatz, Gewinn, Sicherheit, Risiko.

**Huber E.,* Die Liquidität und Liquiditätspolitik in neuester Zeit unter besonderer Berücksichtigung der Kreditgenossenschaften. Volksw. Verlagsgesellschaft Berlin. 8°. 109 S.

Betriebsführung.

Heimbach A., Der Einkauf in der Buchhaltung. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 12.

Herches H., Postbehandlungsplan. Sparwirtschaft 1927, S

Auftragswesen. Z. f. Hw. u. Hp. 20, 4.

Ein neues Verfahren der Lagerkontrolle, verbunden mit Arbeitsteilung und Leistungsüberwachung für die Lagerhaltung. Wirtschaftlichkeit 1927, 10.

Fehlerbekämpfung in der Büroarbeit. Wirtschaftlichkeit 1927, 10.

Psychotechnik — Arbeitswissenschaft.

**Freund H.,* Zeitstudien. G. Stilke, Berlin. 8°. 72 S. M 2.50.

Lotties R., Eignungsprüfung bei der Aufnahme von Schlosserlehrlingen für die österreichischen Bundesbahnen. Taylor-Zeitschrift 8, 1/2.

Perls P., Bewährte und angewandte Eignungsprüfung von Arbeiterinnen für Massenherstellung elektrischer Kleinapparate. Werkstattstechnik 21, 6.

Schmitz Chr., Die Arbeit in ihrer Beziehung zu Rhythmus und Gesang. Betriebswirtsch. Rundschau 4, 3

Sonstiges.

**Lutz A.,* Buchführung, Zahlungsverkehr, Vermögensanlage und Steuerwesen. J. Lindauersche Universitätsbuchhandlung, München. 8°. 175 S. M 2.90.

B. Spezielle Betriebslehre.

Industriebetriebslehre.

Henning H. R., Der Holzmodellbau. Die Betriebspraxis der Eisen-, Stahl- und Metallgießerei, Heft 5. W. Knapp, Halle. 8°. 51 S. M 3.20.

Jung Gg. Ph., Kalkulationsbuch für Möbelfabriken und Möbelschreinereien. Breiting & Sigloch, Stuttgart. Gr.-8°. 114 S.

v. Sazenhofen C., Lehrbriefe der Arbeitsersparnis im Büro bei der Selbstkostenberechnung und Fabrikbuchführung. 4. Aufl. R. Oldenbourg, München. 8°. 239 S. M 8.50.

eck K., Verrechnungspreise in der Papierindustrie. Betriebswirtsch. Rundschau 4, 3.

rasch H. D., Zur Praxis der Unkostenschwankungen und ihrer Erfassung. Betriebswirtsch. Rundschau 4, 3.

rieger H., Ergebnisse der Rationalisierung. Magazin der Wirtschaft 3, 12.

uratowsky Fr., Hilfsmittel zur Stückzeitbestimmung in ihrer praktischen Verwendbarkeit (Vortrag). Sparwirtschaft 1927, 3.

oczekal R., Einheitlichkeit im industriellen Rechnungswesen. Sparwirtschaft 1927, 3.

eßler E., Die Verteilung der Aufwendungen. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 11.

linger K., Auftragserledigung und Kapitalbedarf im Eisenbau. Betriebswirtsch. Rundschau 4, 3.

'ezger Fr. L., Die Brauereien im Geschäftsjahr 1925/26. Wirtschaftsdienst 12, 12.

arath H. A. F., Kaufmännische Gesichtspunkte für die Auswahl von Maschinen- und Betriebseinrichtungen neuzeitlicher Betriebe. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 11.

ehler G., Über die Berechnung der Wirtschaftlichkeit von Vorrichtungen und anderen technischen Betriebsverbesserungen im Maschinenbau. Betriebswirtsch. Rundschau 4, 3.

eters Fr., Über Industriekalkulation und Preispolitik in den Vereinigten Staaten von Amerika. Zeitschr. f. handelsw. Forschung 21, 3.

uhm W., Feste und veränderliche Unkosten. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 11.

hmalenbach, Der Betriebsvergleich in der modernen Selbstkostenrechnung. (Bericht über Vortrag.) Betriebswirtsch. Rundschau 4/3.

hubert A. A., Abstufung des wirtschaftlichen Tauschwertes (Gemeiner Wert) langlebiger Ertragsquellen aller Art. Z. f. Hw. u. Hp. 20, 4.

Handelsbetriebslehre.

uttke P., Rationalisierung des Verkehrs mit Kleinhandels-Filialen. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 13.

eumann A., Ein neues Kassenzettel-Verfahren für Waren- und Kaufhäuser. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 12.

tto E., Rechnungskontrolle (Verkaufsbuchhaltung). Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 12.

hmalz H., Die Vertreter- und Zweigniederlassungsfrage in England, den Vereinigten Staaten, Rußland und Deutschland. Der Kaufmann und das Leben, Beibl. z. Zeitschr. f. Hw u. Hp. 20, 4.

Bankbetriebslehre.

nklamm O. R., Reklame im Bankgewerbe. Bankwissenschaft 3, 24.

rg K., Interessante Fälle aus dem amerikanischen Bankbetrieb. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 14.

tron, Form der Wechselzeichnung bei Sparkassen. Sparkasse 47, 6.

nsecke F., Die Buchhaltung im Effektentermingeschäft. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 14.

ul Fr., Standorte der Berliner Großbanken im Deutschen Reich. Die Bank 1927, 4.

ahrholz B., Der Effekten-Ferngiroverkehr. Bankwissenschaft 3, 24.

Michels E., Die Buchhaltungsmaschine im Sparkassenbetriebe. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 14.

Rittstieg Fr., Die Sachkonten-Buchhaltung im modernen Bankbetrieb. Zahlungsverkehr und Bankbetrieb 9, 3.

v. Speyr K., Zur Buchung der Wechselpensionen. Schweiz. handelswissensch. Zeitschr. 21, 4.

Tang K., Die Umstellung der Banken auf den täglichen Kontoauszug. Zahlungsverkehr und Bankbetrieb 9, 3.

Wolfslast W., Die Arbeitsleistung an der automatischen Buchhaltungsmaschine in der Bankpraxis. Zahlungsverkehr und Bankbetrieb 9, 3.

Arbeitssparende Führung von Effekten-Skontren im Handdurchschreibeverfahren. Wirtschaftlichkeit 1927, 10.

Neuzeitliche Einrichtungen im Bankbetriebe. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 14.

Verkehrsbetriebslehre.

**Köhler, R.,* Die Nebenbetriebe der Deutschen Reichsbahngesellschaft auf dem Gebiet des Personenverkehrs (Dissertation). J. Springer, Berlin. 8°. 130 S.

Priester H. E., Günstige Reederei-Abschlüsse. Magazin d. Wirtsch. 3, 13.

Schneider L., Das Registratursystem der Deutschen Reichspost. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 13

Sonstige Betriebslehre.

**Dahms A.,* Grundzüge der Bergwirtschaftslehre. II. Teil: Spezielle Bergwirtschaftslehre (die Bergbautreibenden). 2. Aufl. A Deichert, Leipzig. 8°. 85 S. M 2.30.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

Güterverkehr.

**Freudenberg W.,* Die argentinische Häutewirtschaft und ihre Lieferungsbedingungen (Reisebericht). Verlag „Die Lederindustrie", Berlin. 8°. 37 S. M 1.50.

**Köhler-Pröpper,* Leipziger Messeverkehr 1926. Schriftenreihe des Rats-Verkehrs-Amtes Leipzig. Nr. 3. 8°. 60 S.

*Der österreichische Exporteur. Sonderbeilage zur Zeitschrift „Wirtschaftliche Nachrichten für Handel, Gewerbe und Industrie", Wien. 8°. 217 S.

Kapital-, Kredit-, Wertpapierverkehr.

Lansburgh A., Wohnungsbau und Kapitalmarkt. Die Bank 1927, 4.

Mahrholz B., Der Kurszettel der Londoner Fondsbörse. Plutus-Briefe 4, 3.

—, Die Kurszettel der Amsterdamer Wertpapierbörse. Plutusbriefe 4, 3.

Steffen H., Realverzinsung ausländischer Rentenwerte. Magazin d. Wirtsch. 3, 13.

Der Berliner Kurszettel. Plutus-Briefe 4, 3.

Der Kurszettel der Brüsseler Börse. Plutus-Briefe 4, 3.

Der Kurszettel der New Yorker Fondsbörse. Plutus-Briefe 4, 3.

Die Pariser Kurszettel. Plutus-Briefe 4, 3.

Nachrichtenverkehr.

Feyerabend E., Die Tarifpolitik der Fernsprechverwaltung. Magazin d. Wirtsch. 3, 13.

Sonstiges.

**Bischoff J.,* Deutsches Lebensmitteltaschenbuch. A. Ziemsen, Wittenberg. 8°. 423 S. M 15.—.

**Deeg J.,* Taschenbuch für das Waffen- und Munitionsgewerbe. Piloty & Loehle, München. 8°. 127 S. M 3.—.

*Deutscher Lederhändler-Kalender 1927. F. A. Günther & Sohn, Berlin. Kl.-8°. 127 S. M 1.—.

*Handbuch der Farben- und Lackindustrie. Teil I: Fabriken. 8°. 180 u. 72 S. Teil II: Großhandel. 8°. 248 S., zus. M 17.—. Verlag für Börsen- und Finanzliteratur, Berlin.

*Taschenbuch für Bankbeamte 1927. 22. Jahrg., 2. Aufl. Herausgeber: Deutscher Bankbeamten-Verein E. V., Berlin. Möller & Borel, Berlin. Kl.-8°. 334 S.

*Weltadreßbuch des Darmhandels. C. Schmalfeldt, Berlin. 8°. 360 S.

II. Volkswirtschaftslehre.

Lehr- und Sammelwerke.

**Englis K.,* Handbuch der Nationalökonomie. R. M. Röhrer, Brunn-Leipzig. 8°. 589 S. M 6.—.

**Spann O.,* Die Haupttheorien der Volkswirtschaftslehre. 16. Aufl. Quelle & Meyer, Leipzig. 8°. 223 S. M 1.80.

Wertverbrauch und Werterzeugung.

**Mohrmann W.,* Produktion und Absatz. Dr. Fr. A. Pfeiffer, München. 8°. 44 S. M 1.50.

Geld und Währung.

**Färber, H.,* Das Geldmonopol. Ergokratische Wirtschaftslehre, Heft 1. Verlag Bund aller Schaffenden, Wien. 8°. 26 S. Sch. —.60.

—, Wiederaufrichtung der Geldmonopole nach dem Weltkriege. Ursache der Wirtschaftskrise. Ergokratische Wirtschaftslehre. Verlag Bund aller Schaffenden, Wien. 8°. 26 S. Sch. —.60.

Klau Fr., Die estländische Währungs- und Bankreform. Der deutsche Volkswirt 1, 27.

Krämer C., Umsatz, Geldumlauf und Preise. Wirtschaftsdienst 12, 11.

Mellerowicz K., Die Stabilisierung der Mark. Bankwissenschaft 3, 24.

Rosenbacher Fr., Die Währungen der ehemaligen deutschen Kolonien in Afrika. Wirtschaftsdienst 12, 10.

Kredit.

Tyszka, Konsumfinanzierung und Sparsinn. Sparkasse 47, 6.

Kapital und Arbeit.

**Horn P.,* Die Arbeitsgemeinschaft in der deutschen Wirtschaft (Rede). Verlag Verband KKV., Essen. 8°. 44 S.

**zur Megede W.,* Volkswirtschaftliche und soziale Auswirkungen des Betriebsrätegesetzes. Nach Erfahrungen in Groß-Unternehmungen der Berliner Metallindustrie. R. Oldenbourg, München. 8° 99 S. M 3.—.

**Stadtler E.,* Werksgemeinschaft als soziologisches Problem. Verlag des Bundes der Großdeutschen, Berlin. 8°. 42 S.

**Vormann,* Die deutsche Arbeitgeberbewegung. Rennebohm & Hausknecht, Bielefeld. 8°. 22 S.

*Handbuch für Betriebsräte. Herausgegeben und bearbeitet von der Gewerkschafts-Abteilung des Zentralkomitees der Kommunistischen Partei Deutschlands. Vereinigung Internationaler Verlagsanstalten, Berlin. Kl.-8°. 157 S. M 1.20.

Industrie und Gewerbe.

**Börger H.,* Die Hanfspinnerei und Seilerwarenfabrikation in Deutschland unter besonderer Berücksichtigung der Hanfwerke Füssen-Immenstadt A.-G. A. Deichertsche Verlagsbuchhandlung, Leipzig. 8°. 169 S. M 8.60.

**Moßner C. und J.,* Handbuch der internationalen Stickstoff- und Superphosphat-Industrie. Finanz-Verlag Berlin. 8°. 493 S. M 40.—.

**Most,* Industrie und Parlament (Vortrag). Reichsverband der deutschen Industrie. 9. S.

**Müller, J.,* Der mitteldeutsche Industriebezirk. G. Fischer, Jena. 8°. 86 S. M 4.—.

**Schlenker M.,* Die Eisenindustrie in der Welt unter besonderer Berücksichtigung des internationalen Eisenpaktes. G. Fischer, Jena. 8°. 34 S.

*Die Industrie in Baden 1925 auf Grund amtlichen Materials mit 16 Karten. Bearbeitet und herausgegeben vom Badischen Statist. Landesamt. G. Braun, Karlsruhe i. B. 4°. 338 S. M 6.—.

Kappeler H., Technisches und Wirtschaftliches von der Kunstseide. Schweiz. Handelswiss. Zeitschr. 21, 3. 4.

Kaspar S. G., Der Tabak in der deutschen Wirtschaft. Der deutsche Volkswirt 1, 25.

Handel und Handelspolitik.

**Logsch A.,* Der deutsche Gebrauchszolltarif nach de Stande vom 1. Januar 1927. J. Heß, Stuttgart. 8 202 S.

**Pieper J. A.,* Die deutsch-russischen Wirtschaft beziehungen (Vortrag). Schriften der hessische Hochschulen, Nr. 5. 8°. 28 S.

**Ruckert F.,* Die Handelsbeziehungen zwischen Deutsc land und der Schweiz (seit Beginn des 19. Jahrh A. Deichert, Leipzig. 8°. 237 S. M 12.50.

Basson W., Europäische Wirtschaftsannäherung. Rec und Handel 2, 3.

Cleinow, G., Die Sowjet-Handelsvertretungen als I strumente der Außenhandelspolitik Rußlands. Wür Wirtsch. Zeitschr. 7, 6.

Diedrich P. H., Der deutsch-schweizerische Handel vertrag und seine Bedeutung, insbesondere für d Textil- und Metallwirtschaft. Recht und Handel 2,

Dissinger A., Der Silbermarkt im Jahre 1926. Wi schaftsdienst 12, 11.

Gothein, Branchenweise Zollunionen. Deutscher Auße handel 27, 3.

Langenscheid P., Deutschlands Handelsverkehr mit d Vereinigten Staaten von Amerika. Recht und Hand 2, 3.

Löwinger E., Der Export in internationaler Bedeutun Recht und Handel 2, 3.

Ludwig A., Zoll und Inlandspreis. Magazin d. Wirtsc 3, 11.

Schmalz H., Internationale Doppel-Besteuerungs-Ve träge. Wirtschaftsdienst 12. 11.

Siegert R., Neun weltwirtschaftliche Erscheinung formen. Recht und Handel 2, 3.

Steffen H., Aus der Praxis der Beratungsstellen f Auslandskredite. Bankwissenschaft 3, 24.

Wolff, S., Der französische Zolltarif-Entwurf. Wi schaftsdienst 12, 12.

Bank- und Börsenwesen.

**Nachod W.,* Treuhänder und Treuhandgesellschaften Großbritannien, Amerika und Deutschland. 2. Au H. Lauppsche Buchhandlung, Tübingen. 8°. 149 M 3.30.

*Was muß ich von meiner Bank wissen? Deutscher C nossenschaftsverlag, Berlin. Kl.-8°. 31 S. M —.

Korn, Sparkasse und Garantieverband. Sparkasse 6. 7.

Kulschewski E., Die D-Banken in Polen. Bankarch 26, 13.

Banken und Sparkassen. Der deutsche Volkswirt 1,

Die Bankenorganisation der Vereinigten Staaten v Amerika. Bankwissenschaft 3, 24.

Verkehrswesen.

Bernhard G., Der Streit um den Kanalbau. Magazin Wirtsch. 3, 12.

Helandor S., Die Hafenentwicklung der Welt und Schiffahrtskrise. Wirtschaftsdienst 12, 10.

Soziologie, Sozialismus und Sozialpolitik.

**Heilersberg M.,* Arbeitsvermittlung und Erwerbslose fürsorge. Sieben-Stäbe-Verlag, Berlin. 8° . 40 M 1.25.

**Intzi W.,* Staatssozialismus und Privatwirtschaft (V trag). Reichsverband der deutschen Industrie, Berl 8°. 16 S.

Bickel, Das Problem der Arbeitslosenfürsorge. Sp kasse 47, 6.

Hönig Fr., Das Arbeitslosenproblem in Österreich. D Kaufm. u. d. Leben, Beibl. d. Zeitschr. f. Hw. u. P

Ullrich O., Die neue österreichische Angestellten-V sicherung. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissens Bd. 27, 2.

Weigert O., Der Wert staatlicher Arbeitslosenpolit Magazin d. Wirtsch. 3, 12.

Sonstiges.

Jebens H., Der Rettungsweg aus dem Erfinderelend zum Wirtschaftssieg. 2. Aufl. Selbstverlag, Hamburg I, Rathausmarkt 19. 8°. 46 S. M —.60.

Wolff H., Der homo economicus eine nationalökonomische Fiktion. Gebr. Paetel, Berlin-Leipzig. 8°. 80 S. M 1.25.

Deutschlands wirtschaftliche Entwicklung im 1. Halbjahr 1926. Überreicht von der Reichs-Kredit-Gesellschaft A.-G., Berlin. 8°. 36 S.

rämer C., Ergebnisse der gewerblichen Betriebszählung 1925. Wirtschaftsdienst 12, 12.

larschak J., Die rebellische Konjunktur-Kurve. Magazin der Wirtschaft 3, 11.

ombart W., Die Stabilisierung der Konjunktur. Magazin d. Wirtschaft 3, 12.

III. Rechtslehre.

Bürgerliches Recht.

Sternberg Th., Einführung in die Rechtswissenschaft. 1. Teil: Methoden und Quellenlehre. 2. Aufl. Sammlung Göschen 169. Kl.-8° 190 S.

Ibber, Der Aufbau und die Gliederung des deutschen Rechts. Allgemeine Rechtsgrundsätze. 3. Aufl. L. Schwann, Düsseldorf. 8°. 95 S. M 2.—.

inke, Noch einmal die Sicherungsübereignung als Sicherungsmittel. Sparkasse 47, 7.

och A., Zur Sanierung der Sicherungsübereignung. Bank-Archiv 26, 12.

chwabe Fr., Die Sanierung der Sicherungsübereignung. Bank-Archiv 26, 13.

Handelsrecht.

lscher B., Die Rechtsgrundlage des stückelosen Effektenverkehrs. C. Heymann, Berlin. 8°. 58 S.

lessow C., Wechselordnung, Scheckgesetz und Wechselsteuergesetz. 3. Aufl. Deutscher Bankbeamten-Verein E. V., Berlin. 8°. 100 S.

einhardt F., Die Gesellschaften mit beschränkter Haftung. Lehr- und Nachschlagewerk. 3. verb. Aufl. C. Heymann, Berlin. 8°. 353 S.

chmulewitz M., Die Verwaltungsaktie — Herrschafts- und Vorratsaktie — ihre rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen. J. Springer, Berlin. 8°. 189 S. M 15.—.

Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 mit Einführungsgesetz. Textausgabe mit ausführlichem Sachregister. 2. Aufl. J. Schweitzer, München. Kl.-8°. 374 S. M 3.—.

cker, K., Erhöhung und Zusammenlegung von G. m. b. H.-Geschäftsanteilen, insbesondere der G. m. b. H.-Novelle vom 28. Juni 1926. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 3.

rnicken, Ist mit mehreren Aktien in der General-Versammlung nur einheitliche Abstimmung zulässig? Bank-Archiv 26, 13.

odmann E., Aktienbezugsrecht-Vorzugsaktie. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 2.

odmann, Convertible Bond und Aktie. Bank-Archiv 26, 13.

hn I. H., Erscheint eine Aufhebung oder Ummodelung des aktienrechtlichen Aufsichtsrats angezeigt? Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 2.

ifele, Die stille Gesellschaft des Handelsgesetzbuchs in Handel und Wirtschaft. Württ. Wirtsch. Zeitschr. 7, 6.

rrwitz H., Bilanz- und Buchführungsprobleme für das Schweizerische und Deutsche Recht. Zentralblatt für Handelsrecht 2, 3.

obson E., Zum Sinne des Depotvertrages. Bank-Archiv 26, 12.

gel A. B., Aktien ohne Nennwert. Bank-Archiv 26, 12.

idlich K., Die bisherigen Ergebnisse der internationalen Rechtsannäherung für die Handelswelt, insbesondere die Wiener Regeln 1926 (Vortrag). Württ. Wirtsch. Zeitschr. 7, 6.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

**Jakobi E.,* Einführung in das Gewerbe- und Arbeitsrecht. 5. verbesserte und um ein Sachregister vermehrte Aufl. F. Meiner, Leipzig. 8°. 109 S. M 2.40.

**Jizuka, H.,* Japanisches Industrierecht. Vergleichende Darstellung mit dem deutschen. Dr. W. Rothschild, Berlin. 8°. 99 S. M 6.—.

Die neuen württ. Ausverkaufsverordnungen. Württ. Wirtsch. Zeitschr. 7, 6.

Wechsel- und Scheckrecht.

**Hoeniger-Cahn,* Wechsel- und Scheckrecht. J. Bensheimer, Mannheim. 8°. 130 S. M 2.50.

Stranz M., Der Prolongationswechsel. Recht und Handel 2, 2.

Konkursrecht.

**Naucke K.,* Leitfaden für Konkursverwalter. 3. verb. Aufl. Roßbergsche Verlagsbuchhandlung, Leipzig. 8°. 194 S. M 6.—.

**Stern B.,* Das Konkursverfahren. G. A. Gloeckner Verlag, Leipzig. 8°. 124 S. M 2.—.

Staats- und Verwaltungsrecht.

**Hubrich,* Etats-, Kassen- und Rechnungswesen. 1. Teil: Staatshaushaltsrecht (Stand vom 1. Nov. 1926). Weidmannsche Buchhandlg., Berlin. Kl.-8°. 193 S. M 3.30.

Urheberrecht.

**Sanftenberg,* Gesetze über das Patent-, Gebrauchsmuster- und Warenzeichenrecht nebst den Ausführungsbestimmungen dazu und Nachträgen bis Okt. 1926. Textausg. m. kurzen Anm. und Sachregister. 13. Aufl. Ph. Reclam, Leipzig, kl. 8°. 180 S.

Steuerrecht.

**Erler,* Das Reichsbewertungsgesetz vom 10. Aug. 1925. Mit Ausführungs- und Durchführungsbestimmungen. Für die Praxis erläutert. 2. Aufl. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 707 S. M 13.60.

**Evers R.,* Kommentar zum Körperschaftssteuergesetz vom 10. Aug. 1925. O. Liebmann, Berlin. 2. gänzl. neu bearb. Aufl., 2. Lieferung. 8°. 784 S. M 12.—.

**Model O.,* Steuerführer 1927. F. Vahlen, Berlin. 8°. 144 S. M 3.60.

**Strutz G.,* Kommentar zum Einkommensteuergesetz vom 10. Aug. 1925 nebst Ausführungsbestimmungen. 2. Lieferung. O. Liebmann, Berlin. 8°. 816 S. M 14.—.

*Bericht über die Industrie, den Handel und die Verkehrsverhältnisse in Wien und Niederösterreich 1925. Verlag der Kammer für Handel, Gewerbe und Industrie in Wien. 8°. 559 S.

Rechtsprechung.

*Handwerk und Industrie, Handwerk und Handel. Aus der Rechtsprechung der Verwaltungsbehörden und der Gerichte über die Betriebseigenschaft gewerblicher Unternehmungen. Herausgegeben vom Vorstand der Handwerkskammer Berlin. 8°. 174 S.

Gerichtsverfassung.

**Baumbach A.,* Arbeitsgerichtsgesetz. O. Liebmann Berlin, kl. 8°. 261 S. M 5.25.

**Potthoff u. Jadesohn,* Rechtsprechung des Arbeitsrechtes 1914—25. 4000 Entscheidungen. Systematische Übersicht des gesamten Dienstrechtes der Arbeiter, Angestellten, Lehrlinge. J. Heß, Stuttgart. 8°. 246 S.

Erdel A., Die neuen Arbeitsgerichte. Zeitschr. f. Hw. u. Hp. 20, 4.

Sonstiges.

**Beer R.,* Die juristische Natur der Kontingente (Beteiligungsziffern). J. Schweitzer, München. 8°. 79 S. M 4.—.

**Neugebauer E.,* Funkrecht. 2. völlig umgearb. Aufl. G. Stilke, Berlin. 8°. 260 S. M 7.—.

**Nord W.,* Das Recht des Treuhänders. F. Vahlen, Berlin. 8°. 45 S. M 1.80.

Tschierschky S., Das Urteil des Kartellgerichts gegen das Eisenmonopol. Wirtschaftsdienst 12, 13.

IV. Statistik.

Allgemeines.

*Coermann W., Taschenbuch für den Rechtsverkehr. 1200 Muster und Vordrucke. 1. Bd.: A—H. Kl.-8°. 540 S. 2. Bd.: J—Z. Kl.-8°. 491 S. Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart.

*Literatur-Nachweis für die Reichs- und preußische Gesetzgebung. A. Sudau, Berlin. Kl. 8°. 133 S.

Netter O., Konzern — Recht. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 2.

V. Finanzwissenschaft.

Allgemeines.

**Gerloff W.* und *Meisel F.*, Handbuch der Finanzwissenschaft. J. C. B. Mohr, Tübingen. 17. und 18. Lieferung. 8°. Je M. 2.—.

Steuern.

**Spielhagen-Jessen*, Der Reichshaushalt 1927. Zentralverlag Berlin. 8°. 132 S.

Laufenburger H., Die französische Finanzlage. Wirtschaftsdienst 12, 13.

VI. Wirtschaftsgeschichte.

**Klaiber L.*, Beiträge zur Wirtschaftspolitik oberschwäbischer Reichsstädte im ausgehenden Mittelalter (Isny, Leutkirch, Memmingen, Ravensburg). W. Kohlhammer, Stuttgart. 8°. 117 S. M 7.50.

VII. Versicherungswesen.

**Framheim E.*, Die Herbeiführung des Versicherungsfalles. E. S. Mittler & Sohn, Berlin. 8°. 95 S.

**Stöss O.*, Gedanken hervorragender und volkstümlicher in- u. ausländischer Persönlichkeiten über die Lebensversicherung. 3. verb. u. erw. Aufl. Vitalis-Verlag, München, 8°. 36 S. M —.90.

**Wallmanns* Deutscher Versicherungskalender 1927. 58. Jahrg. Wallmanns Verlag, Berlin. Kl.-8°. 1263 S.

Le Coutre, Werkerhaltungsversicherung. Das Geschäft 4, 3.

Dorn H., Der Hochschulunterricht in Versicherungswissenschaft. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft. Bd. 27, 2.

Kornis M., Die Durchführbarkeit einer Hochwasserversicherung. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissensch. Bd. 27, 2.

Manes A., Internationale Wirtschaft und Versicherung. Magazin d. Wirtsch. 3, 13.

Manes A., Wiederaufbau des deutschen Versicherungsgeschäfts. Magazin d. Wirtsch. 3, 7.

Mumelter K., Die Einreihung der unfallversicherungspflichtigen Betriebe in Österreich und die Unfallverhütung. Zeitschr. f. d. ges. Vers.-Wissenschaft. Bd. 27, 2.

Neunhoeffer, Fr., Aus der Praxis der Warenkreditversicherung. Zeitschr. f. Hw u. Hp. 20, 4.

VIII. Genossenschaften.

**Deumer R.*, Das deutsche Genossenschaftswesen II. 2. Aufl. Sammlung Göschen 782. Kl.-8°. 154 S.

*Die genossenschaftlichen Volksbanken 1914—1926. Veröffentlichungen des genossenschaftlichen Giroverbandes der Dresdener Bank. 4°. 68 S.

Ruth, Die Vertreterversammlung der eingetragenen Genossenschaften. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 3.

Die Bilanzen von 50 gewerblichen Genossenschaften 1913—1926. Blätter f. Genossenschaftswesen 74, 8.

IX. Kaufmännisches Unterrichtswesen.

Allgemeines.

**Walb E.*, Der akademisch gebildete (Diplom-) Kaufmann. Merkblätter für Berufsberatung. Trowitzsch & Sohn, Berlin. 8°. 8 S. M —.40.

Frenzel T., Praktische Ausbildung kaufmännischen Nachwuchses. Z. f. Hw. u. Hp. 20, 4.

Günther G., Das amerikanische College. Der Kaufmann und das Leben, Beibl. z. Zeitschr. f. Hw. u. Hp. 20,

Ludwig K., Der kaufmännische Unterricht im Rahmen des englischen Schulwesens. Deutsche Handelsschul-Warte 7, 2.

Schurter J., Der hauswirtschaftliche Unterricht an den Handelsschulen für Mädchen. Schweiz. Handels-Zeitschr. 21, 3.

Tümena W., Bessere Verkäufer durch Verkaufsschule Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 9.

Buchführung.

**Oberbach J.*, Durchschreibebuchhaltung für kaufm. Schulen. Lehrgang II (Urschrift auf Kontoblatt). Weber & Eichenberg, Hagen i. Westf. M 2.70.

Beuntner E., Die Bedeutung der Durchschreibebuchführung für den Unterricht an der Berufsschule. Wirtsch. Beilage 1927, 1 z. Deutsche Handelsschul-Warte 7, 2.

Handels- und Rechtslehre.

Betriebslehre.

**Rost G.*, 10 Übungen zur methodischen Einführung in die doppelte Buchführung. Mit Erläuterungen und Buchungsbeispielen. Lehrg. I der Buchhaltungslehre gängen in Belegen, herausgegeben von Gerwig-Ro 8°. 30 S. M —.75. C. E. Poeschel Verlag, Stuttga

**Wewer J.* und *Graßmann K.*, Verkaufskunde mit Leber kunde für den Unterricht in Verkäuferinnenklasse Für die Hand der Schülerinnen. Dritte verb. Au F. W. Ruhfus, Dortmund. 8°. 146 S. M 1.50.

Schriftverkehr.

Sprachen.

**Betcke B.*, Der kaufmännische Stil. 11.—15. Tausen Hesse & Becker, Leipzig. 8°. 246 S. M 2.70.

**Brehmer C.*, The New Social Structure. Gloeckne Lesestoffe aus Kultur und Wirtschaft. Heft 2. G. Gloeckner, Leipzig. 8°. 47 S. M 1.—.

**Engelmann R.*, Les Grands Magasins Parisiens. Gloec ners Lesestoffe aus Kultur und Wirtschaft. Heft G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 39 S. M 1.—.

**Jäger P.*, The Dailies. Gloeckners Lesestoffe aus Kult und Wirtschaft. Heft 1. G. A. Gloeckner, Leipzi 8°. 48 S. M 1.—.

**Lane A.*, Russisch für Kaufleute (Handelskorrespo denz und Handelskunde) in neuer russischer Orth graphie und Langenscheidts Handbücher der Ha delskorrespondenz. Kl.-8°. 496 S. M 5.—.

**Scott H.*, English, French and German Banking Term Phrases and Correspondence. 2. Aufl. E. Wilso London. 8°. 200 S.

**Snyckers A.*, Les Quotidiens. Gloeckners Lesestoffe a Kultur und Wirtschaft. Heft 1. G. A. Gloeckne Leipzig. 8°. 48 S. M 1.—.

Mitteilung des Verlags.

Diesem Heft liegt ein Prospekt des C. E. Poeschel V lags, Stuttgart, über Rost, Allgemeine Betriebswi schaftslehre der kaufmännischen Unternehmung, b Wir bitten unsere Leser um gefl. Beachtung.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGE ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 14

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREI UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSUL AKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH U UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCH BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 5 MAI 1927

Das Arbeitslosenproblem in Österreich.

Von Fritz Hönig, Wien.

(Schluß.)

Man könnte die handels- und wirtschaftspolitische Einstellung der anderen Nachfolgestaaten zu Österreich füglich als eine zusätzliche Krisenursache bezeichnen. Alle anderen Ursachen sind mehr oder weniger internationaler Art, zumindest sind sie vielen europäischen Ländern gemein. Wir dürfen sie — und diese Gliederung liegt dem Kaufmann nahe — einteilen in solche, die die Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt verringern, und in jene, die das Angebot daselbst erhöhen, wobei wir uns dessen bewußt bleiben, daß der Trennungsstrich nicht scharf zu ziehen ist. Die Verringerung der Nachfrage, die sich in der Unterbeschäftigung der Industrie widerspiegelt, geht zurück auf die Tatsache, daß die Kaufkraft weiter Bevölkerungsschichten durch Kriegs- und Nachkriegselend zerstört oder erheblich gemindert worden ist. Sie ist weiter, vom europäischen Standpunkt aus gesehen, eine Folge der Schwerpunktsverschiebung des Welthandels. Die Bedeutung der anderen Kontinente im internationalen Güteraustausch steigt auf Kosten Europas. In derselben Richtung wirkt die Industrialisierung überseeischer Gebiete. Zu bedenken ist ferner, daß in Europa selbst ein so weites Konsumgebiet wie Rußland vom regelmäßigen Verkehr abgeschaltet und eine Unzahl neuer Staatsgrenzen aufgerichtet ist, die zugleich schwer übersteigbare Zollmauern darstellen. Ein Moment völlig anderer Art, das, zumindest im ersten Stadium, die Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt gleichfalls verringert, ist die fortschreitende Rationalisierung der Produktion. Unaufhaltsam ist der Siegeslauf der Technik, überall werden Menschenhände entbehrlich, weil die Maschine an ihre Stelle tritt, oder weil organisatorische Änderungen sie überflüssig machen. Wir sagten: im ersten Stadium. Der Sinn der Rationalisierung liegt in der Verbilligung der Erzeugung, in der Hebung des Konsums durch niedrige Preise, letztlich in der Schaffung neuer Arbeitsmöglichkeiten. Auf dem Wege dahin müssen freilich zahllose Menschenhände außer Tätigkeit gesetzt werden.

Dadurch drückt die Rationalisierung auch von der anderen Seite her auf den Arbeitsmarkt, sie vermehrt das Angebot. Diese Wirkung ist zweifellos weit augenfälliger als die Beinflussung der Nachfrage. Überhaupt sind die mannigfachen Umstände, die das Angebot vermehren, nicht nur präziser zu erfassen, sondern auch bedeutungsvoller als die Wirkungen, die von der Nachfrage ausgehen. Hier ist zunächst die Entmilitarisierung zu nennen. So gründlich wie Österreich hat kaum ein Staat abgerüstet. Auf das Gebiet der heutigen Republik sind vordem wohl an 200 000 in Heeresdiensten stehende oder durch das Heer beschäftigte Personen entfallen. Heute werden ihrer kaum 20 000 zu zählen sein. Ein beiläufig ebenso großes Plus liefert die Übervölkerung auf den österreichischen Arbeitsmarkt — so seltsam dies nach dem Massensterben des Weltkrieges auch klingen mag. Um die Jahrhundertwende war mehrere Jahre hindurch eine Geburtensteigerung zu verzeichnen. Dieser Nachwuchs erscheint jetzt auf dem Arbeitsmarkte, und er übertrifft, wie die Bevölkerungspolitiker berechnet haben, zahlenmäßig die Menschenverluste des Weltkrieges. Dieses Mehrangebot wird sich allerdings in sein Gegenteil verkehren, wenn die Kriegsjahrgänge mit ihrer auf die Hälfte herabgesunkenen Kinderzahl in das Erwerbsleben eintreten. Nach 1935 müßte sich daher, rein bevölkerungspolitisch betrachtet, ein Menschenmangel ergeben. Gegenwärtig aber geht von der verminderten Kinderzahl ein indirekter Druck auf den Arbeitsmarkt aus. Die Frauen sind weniger durch Haushalt und Familie in Anspruch genommen und können sich um so mehr dem Erwerbsleben widmen.

Damit kommen wir zu einer weiteren ernsten Ursache der Angebotssteigerung auf dem Arbeits-

markte, zur Frauenarbeit. Unmittelbare Kriegsfolgen, Gründe materieller Natur und der Wandel gesellschaftlicher Anschauungen wirken zusammen, um dem Erwerbsleben fortgesetzt weibliche Arbeitskräfte zuzuführen. Kriegerwitwen, Frauen, die ehelos bleiben, weil die Kriegsverluste das Mißverhältnis zwischen der Anzahl der Männer und Frauen vergrößert haben, drängen auf den Arbeitsmarkt. Desgleichen ist zu berücksichtigen, daß infolge der wirtschaftlichen Verhältnisse weniger Hausgehilfinnen und Dienstboten beschäftigt werden; in Wien allein um 40 000 weniger als vor dem Kriege. Der Großteil von diesen wird gewerblicher Beschäftigung zuströmen und vergrößert die Überlastung des Arbeitsmarktes.

Wir glauben, im vorstehenden die Hauptmomente erwähnt zu haben. Neben diesen kommen auch akzessorische Momente als Erreger oder Mehrer der Arbeitslosigkeit in Betracht. Steuern und soziale Abgaben sind nicht nur absolut höher als in der Vorkriegszeit, sie sind auch ungünstiger verteilt. Auf Löhnen und Gehältern lastet (in Wien, ähnlich in den anderen Bundesländern) 4% — für Banken sogar 8½% — Steuer, die Fürsorgeabgabe, die wie eine Strafe auf die Beschäftigung von Arbeitern und Angestellten wirkt. Aus dem öffentlichen Dienst sind im Zuge der Abbauaktion seit Anfang 1923 rund 85 000 Personen entlassen worden; unzulängliche Ruhegenüsse oder Abfertigungen nötigen auch einen ansehnlichen Teil des freigesetzten Beamtenheeres stellenwerbend auf dem Arbeitsmarkt zu erscheinen. Verarmte Rentner treten erneut ins Berufsleben ein. Sie finden Schicksalsgenossen an Hausbesitzern, die auf den Mietzinsertrag angewiesen waren. Das in Österreich noch geltende starre Mieterschutzrecht verurteilt die private Bau- und Baustoffindustrie und damit zahlreiche gewerbliche Arbeiter zur Untätigkeit. Auch die falsche örtliche und berufliche Verteilung der Bevölkerung ist in diesem Zusammenhange zu beachten. Die Landflucht massiert immerwährend Volk in den Städten, wo es nach Erwerb und Beschäftigung sucht, während auf dem flachen Lande Leutenot herrscht. Ähnlich auch der Andrang zum Studium. Der bereits zitierte Kammertagbericht gibt krasse Beispiele für die Überfüllung akademischer Berufe. Die Aussicht, als Ingenieur unterzukommen, ist so gering, daß für die Erlangung von Volontärposten hohe Bestechungen gezahlt werden. „Wir haben aus der Hochschule für Welthandel einen Zuwachs von 300 Stellensuchenden im Jahre, die demnächst sogar mit dem Doktortitel auf dem Stellenmarkt erscheinen sollen." Andererseits aber gehen auch viele tausend Hilfsarbeiter brotlos, die durch den Krieg an handwerklicher Ausbildung verhindert wurden. Ein akzessorisches Moment ist desgleichen der Bestand einer Arbeitslosenunterstützung, die es vor dem Kriege bekanntlich nicht gegeben hat. Kein Zweifel, daß sie trotz schärfster Kontrolle auch mißbräuchlich bezogen wird, daß sie mitunter von ordentlichem Broterwerb abhält. So berichtet für Deutschland eine Fachzeitschrift[5]): „In einer ganzen Reihe von Bezirken konnte erwerbslosen Frauen und Mädchen durch das Landesarbeitsamt Münster i. W. Arbeit angeboten werden. Von den befragten 1100 geeigneten Frauen und Mädchen erklärten sich nur 100 zur Arbeitsaufnahme, so daß die restlichen 1000 aus der Erwerbslosenfürsorge ausschieden. Von den 100 Bereitwilligen blieben dann aber weitere 50 fort." Auf analoge Erscheinungen dürfte übrigens Poincaré in einer Interpellationsbeantwortung am 4. Februar d. J. im französischen Parlament angespielt haben. Kaum daß seine Währung einige Monate stabilisiert ist, verspürt Frankreich schon die Geißel der Arbeitslosigkeit, und gleichzeitig stellen sich blinde Passagiere der Arbeitslosenunterstützung ein. Anknüpfend daran sei schließlich der Preis- und Valutaschwankungen als weiterer Erreger der Arbeitslosigkeit gedacht. Wir kennen sie aus eigener schmerzlicher Erfahrung. Die Inflation verschleiert Wirtschaftskrisen, indem sie Export und Beschäftigung auf Kosten des Nationalvermögens stimuliert. Die Stabilisierung und Deflation entschleiert sie, wenn nicht schon die Übervalorisierung der Preise selbsttätig der Inflationskonjunktur entgegengewirkt hat. Die Geldseite des Problems ist wohl bisweilen überschätzt worden. Jedenfalls aber bedeutet Inflation Verarmung, bedeuten Währungsschwankungen empfindliche Gleichgewichtsstörungen des Wirtschaftsgetriebes, nicht nur für den Geltungsbereich der betreffenden Valuta, sondern auch für dritte Staaten.

Bevor wir auf die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit in Österreich eingehen, müssen wir einen Blick auf die Statistik werfen. Der Stand der öffentlich unterstützten Arbeitslosen zeigt seit Anfang 1924[6]) folgende Bewegung (in Tausend):

Jahr	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
1924 . . .	98	119	125	106	82	68	63	66	74	77	89	113
1925 . . .	154	137	188	175	148	130	118	117	116	119	130	159
1926 . . .	207	231	228	202	173	154	150	152	151	148	151	168
1927 . . .	205	235										

Das Bild wirkt konsternierend. Nie noch war die registrierte Arbeitslosigkeit so hoch, wie eben jetzt! Dem gegen dieses Übel geführten Kampf ist also entsprechender Erfolg versagt geblieben. Dennoch zeigt auch das Dunkel dieser Krise lichte Stellen. Wir müssen sie aufzeigen, wenn wir der Lösung des Problems näherkommen wollen.

Eine kurze Überlegung zeigt zunächst folgendes: Die Resultante nur einiger der vorhin entwickelten Komponenten — Staatszerfall, handelspolitische

[5]) Bayerische Industrie- und Handelszeitung, Heft 43 ex 1926.

[6]) Vgl.: „La crise de chômage 1920—1923", Genf 1924, Bureau International du Travail. Weiters „Statistische Nachrichten", Monatsschrift, herausgegeben vom Bundesamt für Statistik.

Aussperrung Österreichs, Rationalisierung, Übervölkerung, Frauenarbeit, Entmilitarisierung — müßte in ihrer zahlenmäßigen Auswirkung eine über den tatsächlichen Stand der Arbeitslosen weit hinausgehende Ziffer ergeben. Da also weniger Menschen brotlos gehen, als unter sonst gleichbleibenden Verhältnissen zu erwarten wäre, muß sich die Beschäftigungskapazität der Volkswirtschaft gehoben haben. Die Tatsache, daß dies geschehen konnte, geschehen in einem aus so vielen Wunden blutenden Lande, ist sicherlich eine tröstliche Erkenntnis. Sie beweist, daß der Kern der Volkswirtschaft gesund und entwicklungsfähig geblieben ist. Weiter läßt sich schon heute feststellen, daß gewisse Krisenursachen entfallen, andere eine Milderung erfahren werden. In Übereinstimmung damit muß auch eine Rückbildung der Krise eintreten. Das aus der Übervölkerung stammende Plus an Menschen wird, wie erwähnt, durch das Minus der Kriegsjahrgänge aufgewogen werden. Die Rationalisierung der Industrie wird den Händen, die sie freigesetzt hat, wieder Beschäftigung geben. Die ungünstige handelspolitische Lage Österreichs erfährt durch Revision von Handelsverträgen eine fortschreitende Korrektur. Schließlich sind in der unmittelbaren praktischen Bekämpfung der Arbeitslosigkeit immerhin Teilerfolge zu verzeichnen, und die berufenen öffentlichen und privaten Stellen wenden alle Kraft auf, um dem Übel zu steuern. Eine Reihe neuer Maßnahmen, die den Arbeitsmarkt entlasten werden, ist eben in Vorbereitung. So ist ein Kanalbau nächst Wien projektiert, der einer beträchtlichen Zahl von Bau- und Hilfsarbeitern Verdienst geben wird. Die versuchsweise Unterbringung von Arbeitern in der Landwirtschaft hat sich ausgezeichnet bewährt, und es ist beabsichtigt, auch in diesem Jahre 6000 bis 8000 Personen bäuerlicher Beschäftigung zuzuführen. Zahlreiche Arbeitslose sollen zu agrarischen Meliorationen größeren Umfangs herangezogen werden, wobei ihre Entlohnung aus dem Arbeitslosenversicherungsfonds erfolgen wird, so daß die sonst unproduktiv verausgabten Summen unmittelbar produktiven Zwecken zufließen. Sehr beachtenswerte Resultate sind mit der Nach- und Umschulung Arbeitsloser erzielt worden, auf die wir abschließend noch zurückkommen wollen. Die Auswanderung hat bisher keinerlei fühlbare Entlastung gebracht, noch weniger die Einwanderungssperre. Produktive Arbeitslosenfürsorge, Vergebung öffentlicher Bauten und Lieferungen, Förderung der Landwirtschaft und anderer hebungsfähiger Erwerbszweige, insbesondere der Exportindustrie, des Transithandels und des Fremdenverkehres, sind hier ähnlich wie anderwärts die hauptsächlichsten im Kampfe gegen die Arbeitslosigkeit verwendeten Mittel.

Die Mittel sind unzulänglich geblieben, und angesichts der Dimensionen dieser Krise ist auch für eine absehbare Zukunft nichts anderes zu erwarten. Bringt man auch voll in Anschlag, was die Zeit selbst heilen wird, der Heilungsprozeß währt allzulange, ein Dezennium wohl, und rasche Hilfe tut not. Das Plus an Menschen, dem die heimische Wirtschaft keine Unterkunft zu bieten vermag, dürfte vorsichtig mit 100 000 zu veranschlagen sein. Diese Anzahl müßte, einen anderen Ausweg sehen wir nicht, außer Landes untergebracht werden, wo Bedarf an Arbeitskräften besteht. Es gibt Länder, die einen Menschenmangel aufweisen, die weit mehr Einwohner ernähren könnten, als sie gegenwärtig beherbergen. Man denke an Osteuropa, an Südamerika und zahlreiche überseeische Kolonialgebiete. Aber Österreich ist nicht allein auf der Angebotseite des Arbeitsmarktes, und überdies sind bei Verschiebung von Menschenmassen politische Rücksichten zu erwägen. Es läßt sich nun sehr gut denken, daß Österreich dabei bevorzugt behandelt wird, ebenso wie etwa in der Vorkriegszeit das Militär neutraler Staaten aus politischen Gründen für bestimmte Aufgaben herangezogen wurde, beispielsweise holländische Truppen zum inneren militärischen Dienst in Albanien. Wir besitzen bereits eine internationale Organisation, die Menschenverschiebungen großen Stiles geleitet hat, den Flüchtlingsdienst beim internationalen Arbeitsamt in Genf, dem die Unterbringung von etwa 200 000 politischen Flüchtlingen aus Rußland und Armenien oblag. Anträge, die Tätigkeit dieser Stelle auch auf Arbeitslose auszudehnen, sind dem Arbeitsamt schon wiederholt vorgelegen, auch gelangen Anfragen sowohl von abgabs- als auch aufnahmsbereiten Ländern ein. Die Ausgestaltung des Amtes in dieser Richtung scheiterte aber bisher teils an Bedenken formaler Natur, teils aus Gründen der Politik. So hielt auf der im Jahre 1925 stattgehabten VI. Tagung die englische Delegierte, Herzogin von Atholl, dem Antragsteller entgegen, man liefe Gefahr, ein internationales Arbeitsvermittlungsamt für die ganze Welt zu aktivieren, was leicht zu politischen Komplikationen führen könne. In einer anderen Versammlung dieses Komitees warf der Vertreter Südafrikas, Mr. Jacklin, sogar ein, die Arbeitslosigkeit sei eine nationale, keine internationale Frage; sein Land behandle sie auf wissenschaftlicher Grundlage und müßte „resent the intervention of a body six thousand miles away (!)". Dem Berichterstatter ist voll und ganz beizustimmen, wenn er sagt: „It cannot rest there [7])." So kann es gewiß nicht bleiben. Vermag sich das internationale Arbeitsamt nicht in den Dienst der Arbeitsvermittlung zu stellen, so muß entweder eine andere überstaatliche Organisation diese Aufgabe übernehmen, oder es müssen die interessierten Länder direkt miteinander in Verbindung treten. Sicherlich wird nur zweckbewußtes Zusammenwirken der Nationen ein Problem der Lösung zuführen, das als Folge des Weltkrieges nicht zum mindesten durch gemeinsame Schuld entstanden ist.

[7]) M. Swanwick, „The problem of migration" in „Foreign Affairs", Febr. 1927.

Abschließend sei in Kürze ein Bericht wiedergegeben, den wir der Freundlichkeit des Referenten der Industriellen Bezirkskommission (Landesarbeitsbehörde) in Wien, Herrn Dr. Einspinner, verdanken. Er läßt ersehen, daß in dem schier aussichtslosen Kampfe auf einem gewissen Teilgebiete doch Erfolge zu verzeichnen sind, die Anerkennung verdienen. Es ist dies die nun schon seit drei Jahren durchgeführte Nach- und Umschulung von Arbeitslosen, die bis jetzt etwa 17 000 Menschen zuteil geworden ist, die in Kursen oder Betriebsnachschulungen während ihrer Arbeitslosigkeit eine höhere fachliche Qualifikation erlangt oder ein Fach neu erlernt haben.

Die Nachschulung erfaßt gelernte, zu einseitig oder zu eng ausgebildete Professionisten und versucht, sie in der schon eingeschlagenen Berufsrichtung weiter zu schulen. Sie macht Wertarbeit und Elastizität im Können möglich.

Die Umschulung (Umschichtung hin zu neuen oder weg von untergehenden Berufen) verhindert in vielen Fällen unnötiges Hereinströmen ausländischer Arbeiter (z. B. Opankenschuhmacher). Endlos scheinende Arbeitslosigkeit wird durch sie gebrochen (Bankbeamte wurden z. B. zu Chauffeuren, Kanzlistinnen zu Köchinnen ausgebildet usw.); sie schafft zuletzt sogar für entstehende Berufe Nachwuchs, z. B. Kalkulanten, Schuhkleber usw.

Äußere Erfolge sind für die Stellenwerber frühere Vermittlung (etwa drei Monate; von den Kursteilnehmern wurden nach genauen Erhebungen 30 bis 86 % bald nach dem Kurse untergebracht), für die Wirtschaft die Bereitstellung hochqualifizierter Arbeitskräfte und die Entlastung des Arbeitslosenversicherungsfonds. Die Umschulung von Beamten zu Chauffeuren allein brachte der Allgemeinheit eine Ersparnis von 400 000 Sch, während die Auslagen hierfür 80 000 Sch betrugen. Unter diesen Beamten befanden sich sehr viele Bankangestellte. Zu den äußeren Erfolgen kommen innere durch neugewonnenen Glauben an eigenes Können und an inneren Wert. Die ganze Schulungstätigkeit baut sich auf dem Gedanken der Freiwilligkeit auf; die Besten werden ausgewählt, was mit Hilfe von Eignungsprüfungen geschieht, die durch Leistungsprüfungen ergänzt werden. Werkstätten stehen zur Verfügung, so für Metallbearbeitung, Holzbearbeitung, Schuhmacher, Schneider, Drucker, Setzer, Taschner. Daneben werden von Praktikern Lehrkurse abgehalten. Die Kurse richten sich nach der jeweiligen Lage auf dem Arbeitsmarkte, um den tatsächlichen Bedürfnissen der Wirtschaft entgegenzukommen.

Durch das Ineinandergreifen der verschiedenen Kurse wird der Zusammenhang mit dem Leben und mit dem Wirtschaftstempo erzielt, wodurch die Unterbringung der Geschulten leichter wird. Die Nach- und Umschulung von Arbeitslosen ist demnach eine tatsächliche produktive Arbeitslosenfürsorge, die wesentliche materielle Vorteile zeigt und vor allem, was bei der langen Arbeitslosigkeit das Entscheidende ist, seelisch aufbauend wirkt. Dazu erfaßt sie alle Berufe, auch die der Angestellten, weshalb ihr weiterer Ausbau sehr notwendig wäre.

Aus der Not der Zeit geboren, bedeutet diese Einrichtung nicht nur augenblickliche Abhilfe gegen Krisenerscheinungen, sondern dauernden Gewinn für den einzelnen, der nützlicher Betätigung wiedergegeben oder zugeführt wird, wie für die Volkswirtschaft im allgemeinen.

Die Rationalisierung des Menschen.

Von Heinz Potthoff, München.

Die Rationalisierung der deutschen Wirtschaft, die zur Rettung unseres von den Kriegsfolgen niedergedrückten Vaterlandes werden soll und nebenbei zu einem beliebten Schlagworte geworden ist, bedeutet nichts anderes als die Unterwerfung unter den wirtschaftlichen Imperativ, der befiehlt, mit möglichst geringem Aufwande einen möglichst hohen Erfolg zu erzielen. Oswald hat den gleichen Gedanken als energetischen Imperativ formuliert: Verschwende keine Energie; verwerte sie! Beide wollen nichts anderes als eine möglichst zweckmäßige Verwendung und Benutzung der zur Verfügung stehenden Vorräte und Kräfte. Also nicht „Sparsamkeit" ist das oberste Prinzip, sondern „volle Ausnutzung".

Hätte man statt des klingenden Fremdwortes der Rationalisierung stets das gute deutsche Wort Zweckmäßigkeit verwandt, und wäre man sich dabei bewußt geblieben, daß schon im Worte der Hinweis auf einen bestimmten Zweck liegt, dann wäre die Bewegung zur Verbesserung der Wirtschaft von vornherein klarer, verständlicher für die Beteiligten gewesen — und beteiligt sind wir alle! Und sie wäre vor einem Irrwege bewahrt geblieben, der uns den Fortschritt wesentlich erschwert hat und noch erschwert.

Dieser Irrweg liegt in der nicht genügenden Berücksichtigung des Menschen bei der Rationalisierung. Und diese wieder ist zurückzuführen darauf, daß man nicht genügend deutlich den Zweck der Rationalisierung im Auge hatte. Dieser Zweck war zunächst ein rein privatwirtschaftlicher: die Steigerung der Rentabilität des einzelnen Betriebes. Dieser privatwirtschaftliche Zweck deckt sich nur teilweise mit dem volkswirtschaftlichen Zwecke einer Steigerung der Produktivität der Wirtschaft. Es kommt in erster Linie darauf an, daß eine möglichst ausreichende Menge von Produkten der Bevölkerung zur Verfügung steht, um eine gute Versorgung der Gesamtheit zu sichern. Viel weniger wichtig ist, daß bei der Beschaffung und Verteilung der Güter Geld verdient wird. Das ist nur ein Zwischenglied in der Zweckreihe, nur ein Mittel zum Zwecke,

weil unsere Wirtschaft auf dem Boden des Privateigentums und der Privatunternehmung aufgebaut ist und daher nach dem Bebelschen Worte „ohne Profit kein Schornstein raucht". Insofern ist auch volkswirtschaftlich der Profit ein notwendiger Bestandteil einer Rationalisierung, die ohne Umwälzung der ganzen Wirtschaftsordnung die Leistung der Gesamtarbeit heben will. Aber daß dieser Gewinn von den Leitern der Betriebe und vielfach auch von den wissenschaftlichen Vertretern des Rationalisierungsgedankens zum beherrschenden Zwecke gemacht wurde, hat nach mehrfacher Hinsicht zur Vernachlässigung des Menschen in der Produktion geführt:

1. Da in unserer zu einseitig auf den „Markt" eingestellten Wirtschaftsauffassung die Güter nur „Ware" sind, d. h. ihren „Zweck" erfüllt haben, wenn sie mit Gewinn abgesetzt sind, so hat die Rationalisierung zu wenig beachtet, daß der wirkliche Zweck alles Wirtschaftens die Versorgung der Verbraucher ist und daß der Gesamtwirtschaft im Grunde wenig gedient ist, wenn die Herstellung und der Vertrieb von schlechten, wertlosen, unnützen Dingen verbessert und vermehrt wird. Zur Rationalisierung der Gesamtwirtschaft gehört auch eine Hinwendung zu zweckmäßigerem Verbrauche, eine Bevorzugung derjenigen Güter, die für eine kulturgemäße Versorgung der Gesamtbevölkerung wertvoll und notwendig sind. Daran fehlt es sehr. Man wird sagen müssen, daß die Zusammensetzung des Verbrauches der breiten Massen heute nicht günstiger, eher ungünstiger als vor dem Kriege ist.

2. Für die privatwirtschaftliche Kalkulation des Betriebes ist der angestellte, arbeitende Mensch nichts als ein Produktionselement, ein Kostenfaktor, wie Pferd oder Maschine auch. Er wird daher in Vergleich mit diesen gestellt und durch tierische oder maschinelle Kraft ersetzt, wenn die Arbeitskraft teurer oder weniger produktiv, d. h. privatwirtschaftlich weniger ertragreich ist. Die Rationalisierung hat zu einer sehr starken Verminderung der Beschäftigung von Arbeitern und Angestellten geführt, die teils auf den Ersatz von Menschenkraft durch Dampf oder Elektrizität, von Menschengeschicklichkeit durch Maschinen, teils auf Zusammenlegung von Betrieben und andere organisatorische Änderungen zur Ersparung von Arbeit zurückzuführen ist; teils aber auch auf die Beseitigung der Nachwirkungen aus den Demobilmachungszeiten, in denen der oberste Gesichtspunkt der Sozial- und Wirtschaftspolitik war, die Menschen von der Straße weg in Arbeitstätigkeit und Erwerb zu bringen. Vielfach ist das Schlagwort von der Rationalisierung nur ein Vorwand gewesen, um der flauen Konjunktur gemäß die Belegschaft zu verkleinern oder die Arbeitsbedingungen zu verschlechtern. Das Reich hat mit seinem wenig glücklichen Personalabbau den Anfang gemacht.

So sehr man sozialpolitisch diese Folge der Rationalisierung bedauern muß, so notwendig ist die Erkenntnis, daß es ohne sie nicht abging und auch künftig nicht abgeht. Die zweckmäßige Gestaltung der Wirtschaft ist ohne starke Verschiebungen in der Berufsgliederung nicht möglich. Denn die unter den Aussichten der nächsten Zukunft falsche Verteilung der Deutschen auf die Hauptberufe (Übersetzung von Handel, Büro, geistigen Berufen, Mangel an landwirtschaftlichen Arbeitern, Erdarbeitern u. dgl.) und die Überfüllung der Betriebe mit Menschen, die sich gegenseitig an einem richtigen Arbeitstempo hinderten, waren und sind teilweise heute noch Hauptgründe für eine schlechte Lage der Wirtschaft. Mindestens als vorübergehende Erscheinung müssen wir eine umfassende Erwerbslosigkeit in Kauf nehmen. Zu ihrer Milderung und Überwindung dienen: angemessene Arbeitslosenfürsorge; Förderung von Berufswechsel; Siedlung und Heimstättenpolitik; Senkung des im ganzen zu hohen Preisstandes, um den Verbrauch zu heben und damit die Beschäftigungsmöglichkeit zu steigern.

3. Die im Betriebe verbliebenen Arbeitnehmer wurden rationalisiert unter den gleichen Gesichtspunkten, wie man die Maschine prüfte. Der Taylorismus ist der schärfste Ausdruck dieser Richtung, die den Menschen als eine Maschine ansah oder eine Maschine aus ihm machen wollte. Mit Stoppuhr und Metermaß wurde jede Bewegung auf ihre Zweckmäßigkeit studiert und ein „Optimum" für Betätigung und Leistung gesucht. — Bis der Mensch revoltierte und diese Behandlung ablehnte. Da merkten die Ingenieure, daß sie auf einem Irrwege waren und ließen sich vom Arzte belehren, daß der Mensch keine Maschine ist. Heute ist eine neue Lehre im Wachsen, die uns erkennen läßt, daß schon der menschliche Körper nicht nach gleichen Gesichtspunkten wie eine Maschine behandelt werden kann. Denn er ist keine Maschine, sondern ein Organismus. Sein Leben untersteht nicht nur den Regeln der Mechanik. Für den Menschenarm ist die kürzeste Bewegung durchaus nicht immer die zweckmäßigste; wenn sie „naturwidrig" ist, so ermüdet sie weit mehr als eine „natürliche", mechanisch längere, aber dem Körper zuträglichere Bewegung. Auch die Rückwirkung der Arbeitshaltung und der Tätigkeit auf die Entwicklung des Organismus wird genau studiert. Die Arbeitsphysiologie und -psychologie ist ein noch junges, aber weites Feld für die Rationalisierung.

4. Das führt zu dem noch wichtigeren und noch mehr vernachlässigten Gebiete der seelischen Einwirkung der Betriebstätigkeit auf den Arbeiter. Das Schlimmste am modernen Betriebe mit Maschine und Arbeitszerlegung ist die innere Verödung der Berufsarbeit von Millionen Volksgenossen. Dieses Hämmern, Feilen, Bohren, Kleben usw. ist als isolierte Tätigkeit völlig sinnlos und darum sittlich wertlos. Es gibt dem inneren Menschen keine Befriedigung, wird von ihm nur als Lohnschufterei empfunden. Die neue Staats-

verfassung zwingt uns zu neuer Orientierung auch der kulturellen Begriffe. Deutsche Kultur muß uns heute der kulturelle Zustand der 80 Millionen Menschen sein, die in den Reichsgrenzen oder neben ihnen in deutscher Zunge reden und deutschen Blutes sind. Eine Massenkultur kann nicht neben der Berufstätigkeit wachsen; sie muß den Alltag erfassen. Darum ist die größte Kulturaufgabe unserer Zeit, den Millionen, die im fremden Betriebe arbeiten, wieder eine Freude an ihrer Arbeit zu geben. Das wird durch die bisherige Art der Rationalisierung vielfach erschwert. Es kann durch sie auch erleichtert werden. Einrichtungen wie das laufende Band, auf dem ein Werkstück offen an zahlreichen Arbeitern vorübergeführt wird, so daß sie das allmähliche Werden mit verfolgen können, sind wohl geeignet, das Verständnis des einzelnen Teilarbeiters für den Sinn seiner Tätigkeit und den Zusammenhang mit der Arbeit von hundert anderen zu erhöhen. Das aber ist ebenso wichtig wie ein richtiges Arbeitsrecht, das den Gedanken der Verbundenheit der Belegschaft klar zum Ausdrucke bringt und ihr eine wirkliche Mitwirkung nicht nur an der Regelung der Arbeitsbedingungen, sondern auch an der Gestaltung des Betriebes gewährt. Denn nicht als einzelne, sondern nur als Glieder einer Arbeitsgemeinschaft, die mit hundert Händen die Maschine baut oder sonst ein Werk vollendet, kann die Masse der Arbeiterschaft zu neuer Berufsfreude und damit zu Lebensfreude kommen — die doch schließlich noch weit wichtiger ist als die Produktivität der Wirtschaft. —

Dieser Blick auf das Leben selbst als den höchsten Zweck aller Wirtschaftstätigkeit ist von besonderer Bedeutung bei der Rationalisierung des großen Wirtschaftsgebietes, das in den Lehrbüchern der Nationalökonomie so oft übersehen wird: des Haushaltes. Seine Bedeutung erhellt daraus, daß der Endzweck der Wirtschaft der Verbrauch ist, der im Haushalte vor sich geht; daß die Hausfrauen mit ihrer Zahl von 12 Millionen der weitaus größte Beruf sind; daß durch ihre Hände etwa dreiviertel des gesamten Volkseinkommens gehen; und daß daher die Art, wie sie diese Summen verwalten und nutzen, von entscheidender Bedeutung für die Volkswirtschaft sein muß. Minderung des Verbrauches hat für die Bilanz die gleiche Bedeutung wie Steigerung der Erzeugung. Verbesserungen in der Ausnutzung des Erzeugten wirken genau so wie Verbesserungen in der Herstellung. Alles, was mit Rationalisierung der Produktion und des Verkehrs erstrebt wird, kann auch durch Rationalisierung des Haushaltes erreicht werden. Und es ist ganz sicher, daß in den 12—15 Millionen deutscher Haushaltungen noch unendlich viel verbessert werden kann.

Dabei stehen wir vor zwei verschiedenen Aufgaben: Die erste heißt: pflegliche Behandlung und vollständige Ausnutzung aller Nährstoffe, der Kleidung, Möbel usw., sie vermehrt die Arbeit der Hausfrau. Die zweite heißt umgekehrt: Verminderung der Anstrengung der Hausfrau durch zweckmäßigste Gestaltung des Hauses, seiner Einrichtung und der Haushaltsarbeit. Hier liegt das Sonderproblem der rationellen Haushaltung. Es ist bisher vorwiegend von Technikern und Volkswirten behandelt worden; zu sehr nach dem Vorbilde der Fabrik, in der Arbeit und Kosten gespart werden sollen. Dabei ist übersehen, daß es sich im Hause nicht um fremde Arbeit handelt, sondern wesentlich um eigene; und daß diese Arbeit nicht für einen anderen geleistet wird, um die Mittel zum Leben zu gewinnen, sondern daß sie unmittelbar selbst Leben ist.

Um mit einem extremen Beispiele zu zeigen, worauf es ankommt: Vom Standpunkt privatwirtschaftlicher Ersparnis ist die rationellste Wohnung das Grab; denn es befriedigt auf engstem Raume, mit geringsten Kosten alle Bedürfnisse des Bewohners — mit Ausnahme des einzigen, auf das es uns am meisten ankommt: des Lebens. Das Haus ist nicht nur Arbeitsstätte, sondern auch Lebensstätte; die Arbeit selbst eine wichtige Lebensbetätigung. Räume, Einrichtung und Arbeit dürfen also nicht nach dem Gesichtspunkt möglichster Ersparung, möglichster Beseitigung eingerichtet werden, sondern nach dem Gesichtspunkt möglichster Steigerung der Lebensfreude. Das ist ein weites Kapitel, zu dem bisher erst wenige Zeilen geschrieben sind und zu dessen Vollendung die Hausfrauen selbst in erster Linie berufen sind. —

Mit diesen Andeutungen haben wir einen Gedanken gefunden, der uns weit hinaus über die Einzelwirtschaft in das Gebiet der Volkswirtschaft und Sozialpolitik führt. Hier liegt das große Feld der Rationalisierung der Menschen in dem besonderen Sinne, daß der Mensch nicht nur das Subjekt, sondern zugleich auch das wichtigste Objekt der Gesamtwirtschaft, Volkswirtschaft nicht nur die Wirtschaft des Volkes, sondern auch die Bewirtschaftung des Volkes ist. Der allerwichtigste Teil der Wirtschaft ist die Menschenökonomie. Und hier liegt ein Feld von ungeheurer Ausdehnung und Bedeutung noch fast brach. Wir müssen uns mit einigen Andeutungen begnügen, die den Zusammenhang mit dem vorangeführten zeigen.

Für die Steigerung der menschlichen Arbeitsleistung in Betrieb und Haushalt ist die Gesundheit des Menschen und die Gesundheit der Tätigkeitsbedingungen von entscheidender Bedeutung. Deswegen gehört auch eine zweckmäßige Sozialpolitik zur Rationalisierung der Wirtschaft. Denn was die Fülle von Versicherungs-, Fürsorge- und Schutzgesetzen erstrebt, ist neben der Versorgung der Arbeitsunfähigen ein Dreifaches: Erhaltung und Stärkung der Gesundheit, an der die Arbeitsfähigkeit hängt; schleunige Behebung jedes Gesundheitsschadens, um vor allem einer dauernden Schädigung der Leistungsfähigkeit vorzubeugen; Verbot einer überraschen Abnützung der

Arbeitskraft, Zwang zu rationeller Verwertung fremder Arbeitskraft. Alles das sind wirtschaftliche Ziele, die der Förderung der Volkswirtschaft dienen. —

Der Gedanke der Rationalisierung als einer zweckmäßigen Gestaltung darf sich nicht auf die Wirtschaft beschränken, sondern kann und soll unser gesamtes Leben gestalten helfen (wie ich in einem Schriftchen: „Was heißt Volkswirtschaft?", Verlag Eugen Diedrichs, Jena, schon vor mehreren Jahren dargelegt habe). Staatliches und privates, geistiges und kulturelles Leben müssen unter den Gesichtspunkt der Zweckmäßigkeit gestellt werden. Nicht als ob er der höchste, lebengestaltende wäre; sondern damit er uns frei macht von tausend Hemmungen und Erschwerungen.

Das letzte und höchste des Menschen, das wirkliche Erleben, ist irrationell. Aber wir werden um so mehr und um so tiefer erleben können, je mehr uns die Rationalisierung das Äußere, das Mechanische und vor allem das Wirtschaftliche erleichtert.

Fremdsprachen an Handelshochschulen.

Von A. Snyckers, Leipzig.

In einer Sitzung, die vor einigen Monaten in Berlin stattfand, sind Ausführungsbestimmungen für die verschiedenen Prüfungsanforderungen an Handelshochschulen festgelegt worden. In bezug auf die Fremdsprachen werden darin weitgehende Forderungen an die Studierenden gestellt: eine größere Beherrschung der Fremdsprache, da die Prüfung selbstverständlich ganz in dieser abgehalten werden soll, sodann eine gewisse Vertrautheit mit der Literatur des fremden Landes und schließlich noch Kenntnis der wichtigsten staatlichen Einrichtungen, sowie der geographischen, sozialen, wirtschaftlichen und kulturellen Verhältnisse des betreffenden Landes. Wie man sieht, ein sehr umfangreiches Programm, vielleicht in gewisser Beziehung sogar zu umfangreich und doch in einem wichtigen Punkte meiner Ansicht nach unzureichend, denn es berücksichtigt nicht eine sehr wesentliche Aufgabe der Handelshochschule auf diesem Gebiet: die Kenntnis der Sprache des Handels und der Wirtschaft zu vermitteln.

Darunter soll nicht etwa nur die Fertigkeit im Abfassen von Geschäftsbriefen verstanden werden, die man sich in Übungen und Kursen über fremdsprachliche Handelskorrespondenz aneignen kann. Das, was man den Studierenden bieten und von ihnen bei der Prüfung mitverlangen sollte, ist eine weit über den Rahmen der sog. Handelskorrespondenz hinausgehende Kenntnis der in Handel und Wirtschaft des Auslandes üblichen Terminologie, unter Berücksichtigung der gesetzlichen Bestimmungen und Handelsbräuche des fremden Landes, besonders im Vergleich mit denen des eigenen.

In dem in Berlin aufgestellten Entwurf wird allerdings für die schriftliche Prüfung u. a. die Übersetzung eines kaufmännischen Briefes in die Fremdsprache gefordert *), aber die Behandlung der Handelssprache nach den erwähnten Gesichtspunkten hat mit der „Korrespondenz" im engeren Sinne wenig Gemeinsames und soll ein auf wissenschaftlicher Grundlage aufgebautes selbständiges Hochschulgebiet sein. Der Diplomkaufmann, der sich mit einem fremden Lande und seiner Sprache besonders befassen will, sollte in der Lage sein, beispielsweise die in diesem Lande geltende Wechselordnung, seine Schiffahrtsbestimmungen, seine Konkursordnung und seine die Handelsgesellschaften regelnden Vorschriften nicht bloß kennenzulernen, sondern sie auch in ihrer fremdsprachlichen Form zu erfassen. Ebenso sollte er die in den volkswirtschaftlichen Veröffentlichungen, im Bankwesen und an den Effekten- und Warenbörsen dieses Landes gebrauchte Terminologie beherrschen.

Die fremdsprachlichen Einrichtungen der Handelshochschulen sind nicht nur am besten geeignet, sondern geradezu berufen und verpflichtet, eine vielfach empfundene Lücke der Sprachwissenschaft auszufüllen, indem sie die in ständigem und lebhaftem Flusse befindliche betriebswirtschaftliche Terminologie der fremden Länder erforschen. Außerdem sollen die Hochschulen nicht übersehen, daß sie damit dem Studium einen sehr beachtlichen Nutzen sichern; denn es ist nicht zuletzt gerade die unscharfe Erfassung des Rechtsinhalts der fremdländischen Ausdrucksweise, die dem Kaufmann Rechtsnachteile und unnötige Weiterungen einbringt. Empfindet man doch von Tag zu Tag mehr die Notwendigkeit, den Verkehrs- und Rechtsinhalt der bedeutsamsten Klauseln des Welthandels festzulegen und hat sogar die Internationale Handelskammer zu diesem Zweck einen „Ausschuß für Handelsausdrücke" (Commission des termes commerciaux) ins Leben gerufen.

Somit eröffnet sich der Sprachforschung an den Handelshochschulen ein unendlich weites Feld, das bis jetzt viel zu wenig berücksichtigt wurde, obwohl es besonders geeignet ist, den Wert und die Notwendigkeit dieser Hochschulen zu betonen.

Man wird vielleicht einwenden, daß die Behandlung der gesetzlichen Bestimmungen den Vertretern des Handelsrechtes und nicht den Sprachwissenschaftlern zukomme. Demgegenüber wäre

*) Nicht die „Übersetzung" eines Briefes (ein Verfahren, von dem man selbst in den meisten höheren Handelsschulen schon abgekommen ist), sondern die „Abfassung" einer zusammenhängenden Briefreihe müßte verlangt werden. Zwar läßt sich gegen beide Methoden — Übersetzung wie Abfassung — einwenden, daß sie zu einer Arbeit mit erlernten Redewendungen, nicht zu einem Eindringen in den Geist der Fachsprache führen, daß sie also eine mehr oder weniger mechanische Fertigkeit von den Prüflingen erfordern; aber diese zu vermitteln gehört zweifellos mit zu den Aufgaben einer Hochschule.

zu bedenken, daß es sich bei den Vorlesungen über „Die Sprache des fremden Handels und der fremden Wirtschaft" nicht in erster Linie darum handelt, die Kenntnis der gesetzlichen Bestimmungen zu vermitteln, sondern an Hand der einschlägigen Texte die fremdsprachliche Terminologie zu erörtern, die dazugehört. Der Diplomkaufmann, sowie der Neuphilologe und auch der Handelslehrer, der sich für Fremdsprachen interessiert, müßten in der Lage sein, 1. diese Texte klar zu verstehen, indem sie sich der Unterschiede zwischen den darin vorkommenden fremden und den deutschen Ausdrücken, die diesen mehr oder weniger entsprechen, völlig bewußt sind, 2. die im Deutschen übliche Terminologie so in die Fremdsprache zu übertragen, daß der Ausländer, der Deutsch nicht versteht, diese Begriffe auf Grund seiner Kenntnisse des Handels und der Wirtschaft des eigenen Landes richtig auffaßt.

Unter Tausenden von Beispielen genügen einige — die ich aus dem Französischen als meinem Lehrfach wähle —, um zu beweisen, daß diese doppelte Aufgabe der Sprachwissenschaft an den Handelshochschulen in keiner Weise mit der Zuständigkeit der Vertreter des Handelsrechts und der Volkswirtschaft kollidiert.

Wenn ich im folgenden einige Ausdrücke der Handelssprache ausführlich bespreche, so geschieht dies nur, um allen, die an der Entwicklung der Handelshochschulen Anteil nehmen, zu zeigen, was ich unter einer Vorlesung über die fremde Handelssprache verstehe. Es muß noch vorausgesetzt werden, daß bei derartigen Vorlesungen die Vorträge unbedingt in der Fremdsprache zu halten sind. Ich brauche daher nicht besonders darauf hinzuweisen, daß die Ausführungen, die ich hier deutsch gebe, in einer Hochschulvorlesung über „Die Sprache des Handels und der Wirtschaft" in der Fremdsprache vorgenommen werden müssen.

Zunächst ein zeitgemäßes Beispiel aus dem französischen Recht. Infolge der Inflation hatte sich in französischen Handelskreisen die sog. „clause payable en or" oder „clause valeur-or" eingebürgert, für die zwei Ausdrücke bestehen: „payement en espèces-or" und „payement en francs-or". Diese beiden Ausdrücke sind jedoch nicht gleichbedeutend: im ersten Falle hat die Zahlung in Goldmünzen zu erfolgen, im zweiten ist der „franc-or" nur ein Wertmesser, d. h. die Zahlung kann in Papiergeld, nach dem Goldfrankenkurs umgerechnet, geleistet werden. Nun aber ist die Tatsache eingetreten, daß diese beiden Klauseln aus den französischen Verträgen fast verschwunden sind. Der Grund liegt in einer Entscheidung des „Tribunal civil de la Seine" vom 9. Februar 1926, wonach die Vereinbarung einer Zahlung in Gold für den Schuldner nur gültig ist, solange kein „cours forcé" für die französischen Banknoten besteht, d. h. solange sie auf Verlangen in Kurantgeld umgewechselt werden müssen. Da man in Frankreich bei Kriegsbeginn den Einlösungszwang aufgehoben hat, ist augenblicklich die Goldklausel nicht mehr zulässig. Diese gerichtliche Entscheidung (die große Verwirrung im Geschäftsleben hervorgerufen hat, weil noch nicht zu ersehen ist, welches ihre Folgen für die Gültigkeit der betreffenden Verträge sind) veranlaßt die Kaufleute, die sich gegen die Geldentwertung schützen wollen, sich auf andere Weise zu helfen. So ist neuerdings die Bedingung „mes prix s'entendent pour payement acquitté dans le délai prévu" eingeführt worden, um auszudrücken, daß die Preise nur bei pünktlicher Zahlung gelten und daß bei Verzögerung der Verkäufer berechtigt ist, höhere Preise zu berechnen, falls die Geldentwertung es erfordert. (Schluß folgt.)

Bücherbesprechungen.

Price, Hereward, T., *Volkswirtschaftliches Wörterbuch.* I. Teil: Englisch-Deutsch. Berlin 1926, Verlag Julius Springer. Kl.-8°. 220 S.

Im Vorwort lesen wir: „... Das vorliegende Wörterbuch soll versuchen, eine von deutschen Studenten schmerzlich empfundene Lücke zu schließen, denn die vorhandenen englisch-deutschen sozialökonomischen Wörterbücher sind entweder unvollständig oder sie sind veraltet, da durch die rasche Entwicklung von Wirtschaft und Wirtschaftswissenschaften nach dem Kriege viele und oft gerade die wichtigsten Ausdrücke in keinem Wörterbuch zu finden sind."

Sehr richtig! Daher ist der Plan des Verfassers und seine Arbeit sehr verdienstlich. Aber — mehrere Stichproben, die ich vorgenommen habe, zeigten, daß auch in diesem Lexikon noch vieles fehlt. Das soll kein Tadel vielmehr nur eine Anregung sein. Wir brauchen dringend gute, vollständige Lexika, die von Zeit zu Zeit revidiert werden müssen, und diese Lexika müssen auch zu einem erschwinglichen Preise unseren Studierenden und allen denen, die Fachschriften und Fachzeitschriften in fremden Sprachen lesen, zur Verfügung stehen. Obst.

Becher, O., *Volkswirtschaftslehre für Wirtschaftsschulen.* Stuttgart 1927, C. E. Poeschel Verlag. Gr. 8°. 180 S. mit Abbildungen.

Inhalt: Die Grundlagen der Wirtschaft. — Die Gütererzeugung. — Einkommensmöglichkeiten. — Der Güterumlauf. — Sondergebiete der Gütererzeugung. — Haupttheorien der Volkswirtschaftslehre.

Der Zweck des Buches von Dr. O. Becher, Studienrat an der Öffentlichen höheren Handelslehranstalt und Wirtschaftsoberschule i. E. in Dresden, ist im Titel enthalten: Als Handbuch für Wirtschaftsschulen soll es dienen; für Schüler ist es geschrieben; und diese gestellte Aufgabe, ein gutes Handbuch für den Unterricht zu sein, wird die Schrift gut erfüllen. Als Lehrbuch für den Autodidakten ist es nicht geplant, dazu wäre auch die Fassung zu knapp. Aus dem Zweck des Buches erklärt es sich auch, daß Literaturnachweise und ein Sachregister fehlen.

An den Wirtschaftsschulen wird die Volkswirtschaftslehre selbstverständlich eine wesentliche Rolle spielen. Wenn aber der Verfasser im Vorwort sagt, daß „an Berufsschulen, mittleren und höheren Handels-, Landwirtschafts- und Gewerbeschulen, sowie Wirtschaftsoberschulen Rückgrat die Volkswirtschaftslehre sein muß, so kann ich ihm nicht beistimmen. Die Betriebswirtschaftslehre scheint mir heute doch hierfür weit geeigneter zu sein. Das ist nicht allein meine Ansicht, sondern diese Auffassung bricht sich in der Praxis mehr und mehr durch. Obst.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:
Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg.Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
Geh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof. Dr. WILLI PRION, Berlin; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln; Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 6 STUTTGART · JUNI 1927 20. JAHRG.

Der Betriebsprozeß und die Wertumläufe in der Wirtschaft.

Von H. Nicklisch, Berlin.

Der Ausdruck „Betriebsprozeß" ist binnen kurzer Zeit in die betriebswirtschaftliche Literatur eingegangen. Aber sein Wesen ist noch nicht voll eingesehen; auch in den neuesten Veröffentlichungen finden sich Ausführungen, die an dem Sinn dieses Prozesses vorbeigleiten. Deshalb soll hier in wenigen Sätzen noch einmal versucht werden, das Wesentliche zu zeigen.

Das Begriffswort „Betriebsprozeß" faßt alle Vorgänge, die sich in einem Betriebe vollziehen, um seinen Zweck zu verwirklichen, mit der Masse, die sie bewegen, und mit den Kräften, die sie hervorrufen, zu einer Einheit zusammen. Alle diese einzelnen Vorgänge sind Gliedprozesse. Eine ganze Reihe davon tauchen auf. Die überragenden sind: der Beschaffungsprozeß, der Produktionsprozeß (im engeren Sinne), der Prozeß des Absatzes und der Ertragsverteilungsprozeß. Untersucht man diese Gliedprozesse des Betriebsprozesses genauer, so stellt sich heraus, daß sie nicht alle Glieder gleichen Grades sind. Vom Produktionsprozeß im engeren Sinne, dem „kleinen", wissen wir, daß er darin besteht, daß wirtschaftliche Werte in die Betriebsleistung eingehen: Sachwerte und Leistungswerte. Wir wissen aber, daß auch im Absatzprozeß Leistungswerte notwendig sind, die keinen anderen Weg, als den in das Enderzeugnis hinein nehmen können; es bedeutet, daß auch dieser ein Produktionsprozeß ist, und zwar im gleichen Sinne wie der „kleine", von dem schon die Rede war. Das gleiche gilt vom Beschaffungsprozeß. Bei beiden kommt dieses ihr Wesen auch in der Kalkulation zum Ausdruck; insofern nämlich, als die Leistungswerte beider Gliedprozesse als Bestandteile des Gesamtaufwandwerts des Enderzeugnisses angesehen und behandelt werden müssen. Diese Übereinstimmung mit dem Wesen des Produktionsprozesses im engeren Sinne, des „kleinen", berechtigt vollauf dazu, die drei Prozesse als Produktionsprozeß im weiteren Sinne, als „großen", zusammenzufassen. Damit ist auch der gleiche Grad der Gliedschaft am Betriebsprozeß erreicht, der dem Ertragsverteilungsprozesse eigen ist. Bei der Betrachtung dieses letzteren zeigt sich nämlich, daß die Leistungswerte, die in ihm aufgewandt werden, Teile des allgemeinsten Aufwands sind, Betriebsprozeßaufwand, aber nicht mehr Produktionsaufwand im ganz genauen Sinne der drei ersterwähnten Prozesse; außerdem, was besonders wichtig ist, übernimmt er die Größe, die das Ergebnis des „großen" Produktionsprozesses ist, und löst sie auf: den Gegenwert der Betriebsleistung, den Ertrag. So erweist sich der Verteilungsprozeß als gleichrangig mit dem „großen" Produktionsprozesse.

Die Bedeutung dieser Glieder des Betriebsprozesses zeigt sich darin, daß durch sie zwei Wertumläufe der Wirtschaft, der innere und der äußere, hervorgerufen oder in Gang gebracht werden. Der innere besteht darin, daß durch den Produktionsprozeß Werte in die Unternehmung hineingezogen werden, auf die sich die Betriebsleistung aufbaut und die dann mit dieser durch ein anderes Glied des „großen" Produktionsprozesses wieder aus der Unternehmung hinausgestoßen werden. Diese Hin-

Bewegung ist nicht denkbar ohne eine Her-Bewegung, die ihr entspricht: die Bewegung des Gegenwertes. Und beide Bewegungen sind in ihrer Beziehung zueinander nicht denkbar, ohne einen Rahmen und eine Mitte, ein Ganzes, dessen Lebensumlauf sie in ihrer Verbundenheit ausmachen, und ohne einen Bestand an Geldwert, durch den dieses Ganze erhalten und die Lücke in seinem Umlauf, die dadurch entsteht, daß die Gegenwertsbewegung im Zeitpunkt der Beschaffung der Werte die Kasse des Ganzen noch nicht erreicht hat, ja noch gar nicht einsetzen konnte, geschlossen wird.

Der zweite Wertumlauf, der äußere, vollzieht sich vom Gegenwerte der Betriebsleistung, dem Ertrage, aus und mit den Anteilen an diesem. Daraus ergibt sich schon, daß er erst durch den Ertragsverteilungsprozeß möglich gemacht wird. Durch die Ertragsverteilung entsteht Kaufkraft. Diese bedeutet Absatzmöglichkeit für die Erzeugnisse der Betriebe[1]). Die Kaufkraft macht die Menschen durch Bedürfnisbefriedigung fähig, Leistungen hervorzubringen und Leistungswerte in die Prozesse der Betriebe zu geben. Zweierlei also ist zu unterscheiden: Leistungswert von den Bedürfenden geht an die Betriebe — Güterwert von den Betrieben an die Bedürfenden und: Kaufkraft aus dem Ertrage der Betriebe fließt an die Leistenden (Bedürfenden) — Zahlungswert an die Betriebe für gekaufte Werte. Auch hier eine Hin- und Her-Bewegung, eine Wert- und eine Gegenwert-Bewegung, die das Leben der Betriebe ermöglichen und in ihrer Verbundenheit zu einem Umlauf das geschlossene Leben der Gesamtwirtschaft ausmachen. Wenn dieser Umlauf sich wirtschaftlich vollziehen, zur vollen Auswirkung der Betriebe führen soll, muß die Ertragsverteilung wirtschaftlich erfolgen; eine Forderung, die gerade in der Gegenwart nicht laut genug erhoben werden kann und deren Sinn sich in meiner Betriebslehre und auch in meinem Buch „Organisation" eingehend dargelegt findet. Sie trifft sich mit Ausführungen, die auf der Weltwirtschaftskonferenz über die Politik der Produktionswirtschaften und die Wirtschaftslage der Welt gemacht worden sind. Die Notwendigkeit dieser Forderung beweist, daß im allerweitesten Sinne auch der Ertragsverteilungsprozeß als ein Produktionsprozeß angesehen werden muß.

Die dargelegten Zusammenhänge zeigen die Betriebe als Zellen des Wirtschaftslebens und erweisen deren Leben im genauesten Sinne des Wortes als das von Zellen. Auch meine weite Auffassung, die selbst Haushaltungen und öffentliche Verwaltungen als Betriebe ansieht, wird durch sie gerechtfertigt; es ist deshalb zu begrüßen, daß diese neuerdings in der Literatur auf breiterer Front Eingang gefunden hat. Schließlich beweisen die erörterten Zusammenhänge, daß die Gesamtwirtschaft nur als organisches Ganzes voll verstanden werden kann.

[1]) Löhne und Gehälter sind Ertragsanteile.

Eine neue Konjunkturtheorie.

Von R. W. Goldschmidt, Berlin.

Die Zahl der Konjunkturtheorien ist neuerdings durch Prof. F. Schmidt (Frankfurt) um eine bemerkenswerte Abart vermehrt worden. Die kritische Besprechung dieser neuen Theorie[1]) — die Konjunktur als Rechenfehler! — an dieser Stelle rechtfertigt sich 1. weil es sich um einen originellen Beitrag zum Problem der Wellenbewegung des Wirtschaftslebens handelt, 2. weil sich die neue Theorie als eine speziell betriebswirtschaftlich begründete und ausgerichtete Lehre gibt, 3. weil das zwar nicht neue, aber immer noch populäre und einprägsame Schlagwort, das dieser Anschauung als Titel dient verbunden mit der halboffiziellen Stelle ihrer Veröffentlichung, ihr einige Aufmerksamkeit und Wirkung sichert und 4. weil sie unhaltbar ist.

I.

Dabei wollen wir die Kritik auf die Untersuchung der programmatischen Sätze, in denen der Autor seine Lehre am Eingang einer ausführlichen Darlegung gut zusammengefaßt hat[2]), beschränken, so daß wir alle Einzelheiten der Lehre beiseite lassen um nicht durch die Fülle der möglichen und nahe liegenden Ausstellungen ungebührlich lang zu werden oder den Eindruck der Schnitzerjagd zu erwecken. Diese Hauptsätze lauten:

„... die Hochkonjunktur [entsteht] aus der Errechnung von Scheingewinnen in allen Betrieben ... wenn das allgemeine Preisniveau steigt. Damit wird das Einkommen künstlich um die Scheingewinne gesteigert und die so errechnete zusätzliche Kaufkraft ist die Ursache neuer Preissteigerung aber auch neuer Scheingewinne. Die Scheingewinne täuschen dem Unternehmer eine höhere Rente auf sein Kapital vor, als er wirklich erzielt. Da er die Scheinrente für echt hält, erweitert er seinen Betrieb, bis die übermäßige Produktion einerseits, die Verknappung des Kapitalmarkts andererseits die Krise herbeiführt, weil das übermäßig vermehrte Güterquantum aus den inzwischen produktionsreif gewordenen neuen Betrieben die Preise drückt. In der Krise wieder wirkt die Fehlrechnung dahin Scheinkosten und Scheinverluste zu ermitteln, welche die errechnete Kapitalrente unter die wirklich vorhandene drücken. Dadurch werden alle Unternehmer veranlaßt, ihre Produktion stärker einzuschränken, als bei richtiger Rechnung notwendig und rentabel ist."

[1]) Prof. Schmidt hat seine Theorie gleichzeitig in extenso in der Zeitschrift für Betriebswirtschaft (1927 S. 1—29, 87—114, 165—199) und als Sonderdruck unter dem Titel „Die Industriekonjunktur ein Rechenfehler" (Spaeth & Linde, 1927), sowie in gedrängter Form in den Vierteljahrsheften für Konjunkturforschung (Ergänzungsheft 4, S. 3—27) veröffentlicht. Zur Ergänzung ist von seinen übrigen Arbeiten vor allem „Die organische Bilanz im Rahmen der Wirtschaft", 2. Aufl. 1922 heranzuziehen.

[2]) Vierteljahrshefte, S. 4.

II.

Vor Besprechung der einzelnen Sätze dieser Kernstelle sind einige Worte über das allgemeine ökonomische System des Autors unumgänglich. In seiner Wert- und Preisauffassung lehnt Schmidt sich eng an die übliche Darstellung der subjektiven Lehre an. Auch seine Geldtheorie unterscheidet sich — auch in der Verwendung der Einkommenssumme an Stelle von Geldmenge × Umlaufsgeschwindigkeit — kaum von der Quantitätstheorie neuerer Formulierung. Die Überleitung zur Konjunkturtheorie bildet die Verkehrsgleichung, die die Umsatzvorgänge einer geschlossenen Volkswirtschaft in vereinfachter Gestalt formelmäßig darstellen soll. Hier muß die Einkommenssumme einer Wirtschaftsperiode gleich der Preissumme der in ihr umgesetzten Güter und ebenso gleich den gesamten Kosten der Produktion sein. Hier werden auch eben diese Größen in den folgenden Wirtschaftsperioden in unveränderter Höhe wiederkehren; also $K_1 = P_1 = E_1 = K_2 = P_2 = E_2 = K_3$ usf. Schmidt hat also offensichtlich den Zustand der Wirtschaft im Auge, den man in der neueren Theorie als Statik zu bezeichnen pflegt. Hier fehlt in der Tat jede Tendenz zu einer Veränderung der Daten der Verkehrsgleichung von innen heraus, also gibt es selbstverständlich keine Konjunkturbewegungen. Es hat aber auch nicht jede Änderung eines Datums von außen eine Störung des gesamten Wirtschaftsablaufs zur Folge. Denn in den statischen Verhältnissen liegt ja gerade aufs stärkste ausgeprägt die Tendenz, jede von außen auftretende Datenänderung durch Anpassung abzuschwächen und auszugleichen. Schmidt folgert deshalb ganz richtig, daß unter diesen Verhältnissen Bedarfsverschiebungen und Bevölkerungsbewegungen nur vorübergehende Teilstörungen hervorrufen können. Auch Änderungen der Produktivität (d. h. des Arbeitskraft- und Stoffaufwands bei der Güterherstellung) oder in der allgemeinen Einkommenshöhe können nicht zu der regelmäßigen Wellenbewegung, die der Konjunkturbegriff fordert, führen. Der konjunkturauslösende Faktor muß also offenbar preislauffremd, exogen, unstatisch sein. Wenn Schmidt nun das Gegenteil behauptet [3]), setzt er sich in Widerspruch zu seinen Voraussetzungen. Es gilt jedenfalls die Tatsache aufzufinden, die mit Regelmäßigkeit Aufschwung und Niedergang, Perioden steigender und fallender Preise, Zeiten wachsender und sinkender Produktion verursacht. Schmidt glaubt diese Tatsache in einem spezifischen Rechenfehler der Unternehmer gefunden zu haben, und beansprucht deshalb, seine Theorie als vollständige Erklärung des Konjunkturproblems anerkannt zu sehen.

III.

Das Resumé seiner Theorie, an das wir uns halten wollen, beginnt mit dem Begriff des „Scheingewinns", zusammen mit seinem Antipoden, dem Scheinverlust, ein Kernstück der ganzen Lehre. Scheingewinn und Scheinverlust entstehen aus spezifischen Eigentümlichkeiten der Geldrechnung, während der wahre Gewinn und der wahre Verlust Erscheinungen der Gütersphäre sind [4]). Scheingewinn entsteht durch Steigerung des Geldpreises eines substantiell unveränderten Guts, Scheinverlust durch eine entsprechende Preissenkung. Die übliche Rechnung der Unternehmer dagegen betrachtet jede positive Differenz zwischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und Verkaufserlös als Gewinn, jede negative Differenz als Verlust, während Schmidt Gewinn und Verlust nur da vorhanden sein läßt, wo und insoweit der Verkaufserlös nicht den Kostenpreis, sondern den Wiederbeschaffungspreis am Umsatztage übersteigt bzw. unterschreitet. Scheingewinn und Scheinverlust sind eigentlich nichts weiter als die durch monetäre Bewegungen hervorgerufenen Differenzen zwischen Produktions- und Reproduktionskosten. Was Schmidt also mit seiner bekannten Methode der Kalkulation und Bilanzierung zu Wiederbeschaffungspreisen, d. h. Tageswerten, im letzten Grunde will, ist nichts anderes als ein Versuch, das Wesen der Geldrechnung im Wirtschaftsprozeß auszuschalten und sie nur unter Beibehaltung ihrer äußeren Form in eine Güterrechnung überzuführen. Dasselbe Motiv liegt auch unausgesprochen seiner ganzen Auffassung von der Konjunktur zugrunde, die er offenbar als eine durch den Mechanismus der Geldsphäre und die Geldrechnung in den seinem Wesen nach regelmäßigen und harmonischen Ablauf der Wirtschaftsvorgänge in der Gütersphäre hineingetragene Störung ansieht.

IV.

Die zweite Hälfte des ersten Satzes handelt von der Beziehung zwischen Preisbewegung und Scheingewinn (bzw. Scheinverlust). Sie spricht deutlich aus, daß die Preisbewegung die Ursache, Scheingewinn (bzw. -Verlust) die Folge ist, daß die Preisbewegung nicht nur über das Vorhandensein, sondern auch über die Höhe des Rechenfehlers entscheidet. Damit aber hat Schmidt seine eigene Theorie als vollständige Deutung des Konjunkturzyklus unmöglich gemacht. Denn sie kann eingestandenermaßen und wesensnotwendig die erste Preissteigerung, von der alle weiteren Preisbewegungen ausgehen, weder in ihrer Höhe, noch nach dem Ort oder der Zeit ihres Auftretens im Wirtschaftsprozeß erklären, sie versagt also gegenüber dem ersten und wichtigsten Kriterium, dem eine Konjunkturtheorie entsprechen muß. Deshalb muß hier auch die Preissteigerung gleichmäßig in allen Betrieben auftreten, die verschiedene Stärke der Preissteigerung einzelner Güter, die Dispersion der Preise und Einkommen in Hausse und Baisse, die gerade den Kernpunkt der neueren Konjunkturerklärungen bildet, bleibt hier unerklärt, kann jedenfalls nicht durch das

[3]) Vierteljahrshefte, S. 5.

[4]) Dies, wie das meiste der folgenden Ausführungen über die Grundlagen der Schmidtschen Theorie, muß aus den Ausführungen des Autors implicite erschlossen werden.

Phänomen der Scheingewinne gedeutet werden. Die erste Preissteigerung, die zu den ersten Scheingewinnen führt, müßte also auf irgendwelche ursächlichen Tatsachen zurückgeführt werden — Schmidt tut das nicht, sondern nimmt sie einfach als gegeben an —, womit aber diese Tatsachen die Ursachen der Hausse geworden wären und das Moment der Scheingewinne zu einem akzidentiellen Faktum herabsinkt, das fast in jede Konjunkturtheorie eingebaut werden könnte. Man kann die Schmidtsche Theorie also höchstens so zu halten versuchen, daß man behauptet, erst durch das Phänomen der Scheingewinne werde eine Preissteigerung, komme sie woher immer, zu einem konjunkturauslösenden Faktor, während sie ohne diesen Rechenfehler alsbald ausgeglichen werden müßte. Schmidt gibt zwei Ursachen an, die aus den Scheingewinnen heraus zu einer Hochkonjunktur führen sollen:

1. Die Schaffung künstlichen Einkommens, d. h. zusätzlicher Kaufkraft durch die Scheingewinne (Satz 2);
2. die Vortäuschung einer Scheinrente (Satz 3).

Das Problem ist nun, ob diese beiden Phänomene überhaupt vorhanden sind, ob sie lediglich auf die Scheingewinnrechnung zurückgehen und ob sie imstande sind, eine Hochkonjunktur auszulösen.

Die Schaffung künstlichen Einkommens soll durch die Verwandlung von Vermögen in Einkommen erfolgen. Für den einzelnen Unternehmer wird dieser Prozeß dadurch möglich, daß aller Geldüberschuß über die Kosten als Gewinn ausgewiesen wird, also ein Vermögen von zwar unverändertem Geldwert, aber vermindertem Wert in Gütern (infolge deren Preissteigerung) erhalten bleibt. Wird der Gewinn dann konsumtiv verbraucht, so liegt in der Tat, substanzmäßig gesehen, eine Vermögensminderung durch Einkommenssteigerung vor. Schmidt nimmt nun in ganz unzulässiger Analogie dieselbe Wirkung der Scheingewinnrechnung für die Gesamtheit des volkswirtschaftlichen Prozesses an. Jeder Unternehmer kann seinen Scheingewinn entweder konsumtiv verbrauchen, oder ihn zu Betriebserweiterungen benutzen, oder ihn einfach im Geschäft weiterarbeiten lassen. Im ersten Fall muß die Nachfrage nach Konsumgütern steigen, während der Bedarf an Roh- und Hilfsstoffen der Produktion zurückgehen muß, da ja aus dem durch die Scheingewinne verkleinerten Vermögen nur noch eine verminderte Menge von Gütern des reproduktiven Konsums gekauft werden kann. Die Folge der Scheingewinnrechnung müßte also eine Steigerung der Konsumgüterpreise und eine Senkung der Produktionsmittelpreise, verstärkte Produktion dort, geminderte hier, sein — alles in vollständigem Widerspruch zu den Tatsachen.

Erweitern dagegen die Unternehmer aus den Scheingewinnen ihre Betriebe, so bewirken sie weiter nichts als eine Nachfrageverschiebung innerhalb der Produktionsgütersphäre — also kann es nicht zu einer Konjunkturbewegung kommen. Lassen sie schließlich die Scheingewinne einfach voll im regulären Betrieb weiterarbeiten, so hat die Scheingewinnrechnung überhaupt keine weiteren Folgen.

Schmidt nun läßt die Scheingewinne teils durch die Unternehmer zum Konsum, teils zu Betriebserweiterungen verwendet werden. Gleichzeitig aber soll der Umsatz und die Produktion der Betriebe nicht, wie doch zu erwarten, vermindert, sondern auf gleichem oder sogar erhöhtem Niveau fortgeführt werden. Die Möglichkeit dazu muß ein deus ex machina geben — der Kredit —, und zwar kann nach der Sachlage hier nur zusätzlicher, kreatorischer Bankkredit in Frage kommen. Also ist dieser zusätzliche Kredit eine conditio sine qua non des Aufschwungs. Die Scheingewinntheorie kann aber nicht erklären, warum und wie er geschaffen wird, er bildet in ihrem Rahmen ein zwar unumgängliches aber ganz unorganisches Hilfsmittel; sie kann höchstens auf ein Motiv hinweisen, das auf der Nachfrageseite nach Kredit wirkt — die Scheinrente.

Die Scheingewinne sollen nämlich, indem sie mit einem in seinen Buchwerten unveränderten Kapital verglichen werden, eine zu hohe Rentabilität vortäuschen und so zu Produktionserweiterungen führen, die bei richtiger Kalkulation sich als unrentabel erweisen würden.

Diese Argumentation trifft auf Produktionssteigerung durch Neuanlagen offensichtlich nicht zu. Denn hier werden doch die möglichen Erlöse mit den Bau- und Betriebskosten verglichen, also Tageswerte einander gegenübergestellt, so daß für Scheingewinne kein Raum bleibt. Nur soweit die Produktion ohne Betriebserweiterungen gesteigert werden kann, soweit also die Kapazität bisher nicht voll ausgenutzt war, kann die Scheingewinnrechnung den Anstoß zur Produktionssteigerung geben und auch hier nur dadurch, daß sie die Amortisations- und Verzinsungskosten des festen Kapitals zu niedrig angibt (nämlich als Quote ihres Anschaffungs- statt ihres Wiederbeschaffungswertes). Sie hat also in der Tat nur die Rolle eines psychologischen Moments unter vielen, die bei Preissteigerung ein Hausse sich verbreiten und auswachsen lassen.

Im Aufschwung wird also keineswegs Vermögen in Einkommen verwandelt; denn das bedeutete sozialökonomisch nichts anderes, als daß das Realkapital der Volkswirtschaft nicht reproduziert würde, während gerade das Gegenteil den Tatsachen entspricht. Die Verfolgung der Schmidtschen Gedankengänge führt also gerade zum Gegenteil des bekannten Konjunkturbildes, zu einer Theorie der „Überkonsumtion", während der Autor selbst mit ihr gerade die Überproduktion erklären will.

Die Scheingewinntheorie als Haussetheorie ist daher ebenso aus axiomatischen Gründen wie ihre immanenten Widersprüche wegen unhaltbar.

V.

Der Umschlag der Konjunktur aus dem Aufstieg in den Niedergang, die Krise also, wird aus übermäßiger Produktion und Verknappung des Kapitals erklärt (Satz 4). Diese bedeutet aber im Grun

nichts anderes als abnehmende Bereitwilligkeit der Banken zur Schöpfung zusätzlichen Kredits, ein Moment also, das in die Schmidtsche Auffassung mit ihren bankingtheoretischen Ansichten recht schlecht als kausaler Faktor hineinpaßt. Daher wird auch das Hauptgewicht auf die andere Ursache gelegt — die Überproduktion. Eine solche Überproduktion kann nur eintreten, wenn ein Teil der erzeugten Produkte keinen Absatz finden kann, und das wieder ist nur möglich, wenn plötzlich eine Verminderung der Kaufkraft eintritt, d. h. nicht das Gesamteinkommen der vorherigen Periode wieder ausgegeben wird. Dieser Entzug von Kaufkraft in Form der Einkommensthesaurierung, also ungefähr die Verwandlung von Einkommen in Vermögen, soll die Folge der Scheinverlustrechnung sein, die jetzt in gleicher Weise den Niedergang verursachen soll, wie die Scheingewinnrechnung den Aufstieg erzeugte (Satz 5 und 6). Aber auch hier trifft ein Haupteinwand, der gegen den Rechenfehler als Haussеursache geltend gemacht wurde, zu: auch die Scheinverluste sind lediglich Folgen einer schon eingetretenen Preissenkung, die wieder aus irgendwelchen anderen Ursachen erklärt werden müßte, aber keinesfalls durch das Scheinverlustargument selbst gedeutet werden kann. Auch hier bleibt nur die Möglichkeit, zu behaupten, daß trotzdem nur durch diese spezifische Fehlrechnung der Preis- und Produktionsrückgang allgemein werde. Da jetzt alle Abschreibungen auf den hohen Werten des Aufstiegs basieren und auch der Preisfall der Umsatzgüter als Verlust ausgewiesen wird, täuscht dies eine zu geringe Rentabilität bzw. Nettoverluste vor; Produktionseinschränkung und Arbeitslosigkeit sind die Folge. Die Bestände an flüssigen Mitteln dagegen wachsen, teils wegen der Produktionseinschränkung und Preissenkung, die den Geldbedarf aller Unternehmungen vermindern, teils durch die Errechnung von Scheinkosten, die sich als Geldguthaben niederschlagen. Diese Argumentation ist eigentlich noch schwächer als die Begründung der Haussetheorie. Denn sie setzt ja voraus, daß die Anlagen mit den hohen Tageswerten der Hochkonjunktur zu Buche stehen, während damals die Beweisführung darauf beruhte, daß gerade das nicht der Fall ist. Weiter ruht die Theorie hier auf der Voraussetzung, daß die Scheinkosten gänzlich thesauriert werden, also nicht wieder an irgendeiner Stelle der Volkswirtschaft als Kaufkraft auftreten. Das ist nun offensichtlich nur zum geringsten Teil der Fall — soweit nämlich die Bargeldbestände vergrößert werden—, während dann, wenn die einbehaltenen Scheinkosten zur Erneuerung und Verbesserung der Betriebe Verwendung finden, oder bankmäßig angelegt werden, oder zu Effektenkäufen dienen (also in der Mehrzahl der Fälle), diese Wirkungen natürlich nicht eintreten.

VI.

Wir versagen es uns, auf die übrigen Ausführungen der neuen Theorie, die das in den Hauptsätzen angedeutete Gerüst ausfüllen, näher einzugehen. Wir erwähnen nur, daß die zur induktiven Stützung der Theorie beigebrachten Materialien in Form der Analyse der Bilanzen von vier deutschen Industriegesellschaften für die letzten 10—20 Vorkriegsjahre — wie auch der Autor selbst erkennt —, noch viel zu spärlich und unsicher sind, um aus ihnen irgendwelche Schlüsse ziehen zu können, es sei denn, daß in den Perioden des Aufschwungs der finanzielle Status angespannt ist, in der Depression dagegen flüssig erscheint — was uns keine Neuigkeit sein kann. Auf das vorangestellte volkswirtschaftliche Zahlenmaterial wird im Verlauf der Untersuchungen nicht mehr zurückgegriffen; es erscheint deshalb als ganz unorganischer Teil der Untersuchung. Auch die starke Betonung der Gestalt des formalen deutschen Bilanzrechts für die Entstehung von Aufschwung und Krise und besonders für die Erklärung ihrer verschiedenen Dauer scheint verfehlt. Haben denn Länder mit anders geartetem Bilanzrecht keine oder schwächere oder andere Konjunkturen als Deutschland?

Die Konjunkturtherapie, die Schmidt vorschlägt und für nötig hält, ist die denkbar einfachste. Es ist weiter nichts nötig, als die schon in der „Organischen Bilanz" empfohlene Methode der Bilanzierung und Kalkulation zu Wiederbeschaffungswerten an Stelle der üblichen Rechnung mit Kostenwerten zu setzen. Diese Änderung der Buchhaltungsmethode muß notwendigerweise die Konjunkturbewegungen beseitigen, weil diese ja lediglich eine Folge der bekannten Rechenfehler sein sollen. Es wäre freilich eine „Ironie des Schicksals", wenn die nun ein halbes Jahrhundert dauernden Bemühungen der Wirtschaftswissenschaft in unbegreiflichem Fehlgriff nach schwierigen und verwickelten Erklärungsgründen für die Ursache dieser Bewegungen gesucht hätten und die Praktiker mit ebensolchem Glück zum Übersehen des Nächstliegenden diese Bewegungen und ihre Folgen durch komplizierte Maßnahmen der Wirtschafts- und Bankpolitik zu bekämpfen versuchten, während eine Änderung der Buchungsmethoden das Problem löst. Aber so einfach liegt eben, wie wir gesehen haben, die Sache doch nicht, und so muß dieser Versuch, die Wellenbewegung des Wirtschaftslebens zu erklären und das Gegenmittel aufzuzeigen — als mißlungen bezeichnet werden.

Die Kaduzierung bei der Aktiengesellschaft und der Gesellschaft mit beschränkter Haftung.

Von R. Karoli, Leipzig.

Eine neu ins Leben tretende Kapitalgesellschaft benötigt oft in der Anfangszeit ihrer Tätigkeit nicht die vollen Beträge des Aktienkapitals, insbesonders weil die Gesellschaft noch nicht genügend im Wirtschaftsleben eingeführt ist. Aus diesem Grunde ist in dem Handelsgesetzbuch und dem Gesetz über die Gesellschaft mit beschränkter Haftung vorgesehen, daß bei Bareinlagen zunächst nicht der volle Be-

trag eingezahlt werden muß, sondern nur bis zu 25% des übernommenen Betrages. Die Übernehmer verpflichten sich natürlich für die Einzahlung der restlichen 75%. Von dieser geringen Einzahlungspflicht machen besonders oft Versicherungsgesellschaften Gebrauch, die zunächst nur einen geringen Kapitalbedarf haben, die sich aber für den Fall, daß sie gleich im Anfang ihres Bestehens große Schäden zu decken haben, das nötige Kapital durch die Einzahlungspflicht der Aktionäre sichern wollen. Auch bei Neuemissionen sind diese Momente ausschlaggebend.

Beteiligt sich ein Gesellschafter in Form von Sacheinlagen an der Gesellschaft, so muß er diese voll und ganz einbringen. Erst wenn alle Sacheinlagen geleistet wurden, kann die Gesellschaft nach handelsrechtlichen Vorschriften in das Handelsregister eingetragen werden. Aus diesem Grunde ist auch die Eintragung der Gesellschaft ins Handelsregister Voraussetzung der Kaduzierung (RG. 54, 392). Dazu kommt, daß die Gesellschaft erst mit der Eintragung ins Handelsregister nach außen als entstanden zu betrachten ist und nur von diesem Zeitpunkt an Rechte hat. Die Kaduzierung ist daher im Gründungsstadium ausgeschlossen.

Diese Garantie der Sacheinlagen durch die Eintragung in das Handelsregister ist für Bareinlagen nicht bzw. nur für 25% gegeben. Aus diesem Grunde mußte der Gesetzgeber, um die Resteinzahlungsbeträge für die Gesellschaft zu sichern, zwingende Vorschriften darüber treffen, wenn sich ein Gesellschafter seiner Einzahlungspflicht entziehen will. Dieses Institut, das dafür geschaffen wurde, ist die Kaduzierung, die als eine unentgeltliche Zwangsenteignung der Anteile infolge Verzugs bei Kapitaleinzahlung definiert werden kann.

Die Kaduzierung dürfte besonderes Interesse beanspruchen, weil es vorkommen könnte, daß die Gesellschafter bei neugegründeten Unternehmungen zunächst nur 25% einzahlen und zuwarten, ob das Unternehmen sich einführt. Wenn nun das Unternehmen schlecht steht, könnte, falls nicht das Institut der Kaduzierung bestände, der Fall eintreten, daß die Gesellschafter sich böswillig ihrer Einzahlungspflicht entziehen, wodurch sie die Kreditfähigkeit des Unternehmens und damit zugleich die Öffentlichkeit in hohem Maße schädigen könnten.

Die Wichtigkeit der Kaduzierung läßt es daher lohnenswert erscheinen, das Institut der Kaduzierung zunächst einmal eingehend, besonders in rechtlicher Beziehung, zu betrachten. Anschließend soll im weiteren Verlaufe sodann eine Darstellung der im Zusammenhang mit der Kaduzierung vorzunehmenden Verbuchungen vorgenommen werden, wobei zum Schluß auch auf die steuerliche Behandlung der durch die Kaduzierung dem Unternehmen zufließenden Gewinne eingegangen werden soll. Der Übersichtlichkeit halber wird im weiteren eine gesonderte Betrachtung der Kaduzierung bei der Aktiengesellschaft und bei der Gesellschaft mit beschränkter Haftung vorgenommen, wobei in den Ausführungen auf das Gemeinsame und das Trennende hingewiesen werden soll. —

I.

Die Kaduzierung bei der Aktiengesellschaft.

Stets muß nach den aktienrechtlichen Vorschriften die Mitgliedschaft an einer Kapitalgesellschaft in einem Versprechen des Mitgliedes für eine materielle Beteiligung bestehen. Das Mitglied muß daher eine bedingte oder unbedingte Vermögenseinlage leisten, die in allen Fällen, wie wir bereits oben ausführten, für die Gesellschaft von der Möglichkeit eines Verlustes bedroht sein kann. Falls die Kaduzierung nicht durch Gesetz gegeben wäre, könnte ja zwar im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften die Einzahlung von dem Aktionär durch Klage- und Zwangsvollstreckung erlangt werden. Dieses Verfahren ist jedoch in vielen Fällen nicht mit Erfolg begleitet, ja oft von vornherein aussichtslos, so daß die Gesellschaft ein anderes Mittel in der Hand haben muß, die Resteinzahlungsbeträge hereinzubekommen. Die Wirksamkeit der Kaduzierung wird dadurch wesentlich gehoben, daß die Gesellschaft bei Nichtzahlen des Aktionärs neben der Klage auf Zahlung das Recht der Verlustigerklärung des Anteilrechtes und der bisher geleisteten Einzahlung hat, ohne daß die Klagestellung und fruchtlose Zwangsvollstreckung vorangehen muß. Selbstverständlich ist eine Kaduzierung nur möglich bei Ausgabe von sog. Namensaktien, im Gegensatz zu Inhaberaktien. Dieses schon aus folgenden Gründen. Die Namensaktien ermöglichen erst für die Gesellschaft eine Kontrolle der Gesellschafter, da die einzelnen Inhaber von Namensaktien in dem von der Gesellschaft zu führenden Aktienbuche zu verzeichnen sind. Nach den handelsrechtlichen Bestimmungen dürfen ja erst, wenn das Aktienkapital voll eingezahlt ist, Inhaberaktien ausgegeben werden, so daß also die Kaduzierung bei Inhaberaktien überhaupt nicht in Frage kommen kann.

Aus den schon oben klargelegten Gründen mußte daher die Gesetzgebung der Gesellschaft die Möglichkeit gewähren, im Wege des sog. Kaduzierungsverfahrens dem Aktionär das Aktienrecht zu entziehen und es zur eigenen Befriedigung der Gesellschaft zu verwenden. Früher (vor 1884) bedurfte es zur Kaduzierung der ausdrücklichen Aufnahme einer derartigen Bestimmung in den Gesellschaftsvertrag, im Gegensatz zu heute, wo die Kaduzierung kraft Gesetzes gegeben ist und entsprechendenfalls auch eintritt (§§ 219, 220 HGB.).

Die Kaduzierung ist erforderlich zur Erhaltung des Stammkapitals, entsprechend der vermögensrechtlichen Grundlage der Aktiengesellschaft als einer Realassoziation, bei der kein einzelnes Mitglied persönlich haftet, und soll bei fruchtloser Zwangsvollstreckung die Möglichkeit der Verwendung des Aktienrechts geben. Das Verfahren ist zulässig, sobald der Aktionär den eingeforderten Betrag nicht zur festgesetzten Zeit entrichtet hat. Über die Einleitung des Verfahren

haben, soweit nicht eine spezielle Regelung im Gesellschaftsvertrag vorgesehen ist, die Gesellschaftsorgane (Vorstand) nach pflichtmäßigem Ermessen zu befinden. Im Konkurse der Aktiengesellschaft übt der Konkursverwalter das Kaduzierungsrecht aus. Eine vorherige Klage gegen die Aktionäre ist nicht geboten. Die Einleitung des Verfahrens geschieht derart, daß dem Aktionär für die Zahlung eine Nachfrist gesetzt wird unter Androhung der Verfallserklärung, d. h. der Weisung, daß er nach Ablauf der Frist des Aktienrechts und der geleisteten Einzahlungen verlustig geht. Diese Androhung der Kaduzierung muß in den Gesellschaftsblättern in deutlicher Form bei dreimaliger Veröffentlichung bekanntgegeben werden. Der Wortlaut der Veröffentlichung muß so verständlich sein, daß jeder Aktionär objektiv ersehen kann, ob sich die Veröffentlichung auch auf ihn bezieht. Es wird zwar genügen, wenn die Aktiennummer angeführt wird, jedoch ist es, um etwaigen Weiterungen vorzubeugen, zweckmäßig, den Wortlaut persönlich und speziell zu wählen. Die erste Bekanntmachung muß mindestens 3 Monate, die letze mindestens 1 Monat vor dem Ablauf der zur Einzahlung festgesetzten Frist erfolgen, andernfalls muß die Gesellschaft einen neuen Termin festsetzen. Bei vinkulierten Namensaktien, d. h. bei solchen Aktien, deren Übertragung von der Zustimmung der Gesellschaft abhängig ist, genügt an Stelle der öffentlichen Bekanntmachung eine besondere Aufforderung an die säumigen Aktionäre unter Fristsetzung von mindestens einem Monat. Am besten wählt man hier einen eingeschriebenen Brief, wenn auch der einfache Brief genügen dürfte.

Bis zu dieser Veröffentlichung und Bekanntmachung kann der Gesellschafter die Mitgliedsrechte ausüben, u. a. also von seinem Stimmrecht Gebrauch machen. Demnach wird erst durch das Einfordern des Betrages dieser fällig. Zahlen die Aktionäre auf diese Aufforderung hin nicht, so erfolgt die Kaduzierung ihres Aktienrechts, die ebenfalls in den Gesellschaftsblättern veröffentlicht werden muß. Über Form und Inhalt der Verlustigerklärung gilt das zu der „Aufforderung" gesagte. Bis zu der Veröffentlichung der vorgenommenen Kaduzierung kann der Aktionär noch sein Aktienrecht durch Leisten der Einlage einschließlich der bereits für das Kaduzierungsverfahren erwachsenen Kosten retten. Nach Veröffentlichung steht ihm dieses Recht nicht mehr zu. Es ist selbstverständlich, daß, schon nach den aktienrechtlichen Grundsätzen, alle Aktionäre gleich behandelt werden müssen, und daß daher die Einforderung an alle säumigen Aktionäre zu erfolgen hat.

Die Gesellschaft ist zunächst nicht verpflichtet, das Kaduzierungsverfahren einzuleiten. Ist die Kaduzierung jedoch einmal angekündigt, so ist die Gesellschaft verpflichtet, das Verfahren durchzuführen und darf nicht neue Fristen setzen oder die Verfallserklärung einstweilen aussetzen oder Stundung gewähren.

Die Kaduzierung zieht den Verlust des Aktienrechts, die Entkräftigung der darüber ausgegebenen Urkunde, nebst des noch nicht fälligen Dividendenbogens nach sich. Der von der Kaduzierung betroffene Gesellschafter bleibt der Gesellschaft für den bei der Verwertung der kaduzierten Aktien entstehenden Verlust verhaftet. Der Ausgeschlossene tritt also gleich nach der Kaduzierungserklärung in einen ganz eigenartigen Zustand, indem er keine Rechte mehr, wohl aber noch Pflichten der Gesellschaft gegenüber hat.

Wenn der ausgeschlossene Gesellschafter den eingeforderten Betrag nicht zahlen kann, so haften zunächst der Gesellschaft für die Resteinzahlungsbeträge die Rechtsvorgänger des Ausgeschlossenen, die aus dem Aktienbuche namentlich zu ersehen sind. Die Rechtsvorgänger können also nur nach der Kaduzierungserklärung in Anspruch genommen werden, und zwar nur im Reihenregreß, wobei das Rückgriffsrecht der Gesellschaft auf 2 Jahre nach der Kaduzierungserklärung beschränkt ist. Die Haftung des Rechtsvorgängers ist demnach nicht gesamtschuldnerisch, sondern ersatzweise (RG. 71, 291). Wie schon oben gesagt, ist Sprungregreß grundsätzlich ausgeschlossen, er kann jedoch vorgenommen werden, wenn die Gesellschaft den Beweis der Zahlungsunfähigkeit des Übersprungenen erbringt. Dabei ist die Haftung der Vormänner, wie oben ausgeführt, befristet. Sie haften nur für Beträge, die innerhalb 2 Jahren seit der Anmeldung des betreffenden Aktienüberganges zur Eintragung in das Aktienbuch gefordert werden.

Das Gesetz spricht keinen Rückgriffszwang aus. Die Aktie kann vielmehr auch an außenstehende Dritte verkauft werden. Dieses Verfahren wurde verschiedentlich als unzulässig angesehen. Die Veräußerung an Dritte dürfte jedoch zulässig sein, da durch die Kaduzierung ja das Grundkapital der Gesellschaft überhaupt nicht berührt wird und bei Nichtausüben des Rückgriffrechtes keine Kapitalherabsetzung nötig ist.

Die Gesellschaft wird, falls sie auf die Rechtsvorgänger zurückgreifen will, zunächst so vorgehen, daß sie den Vormann des ausgeschlossenen Aktionärs zur Zahlung des eingeforderten Betrages auffordert und gleichzeitig dessen Rechtsvorgänger von der Zahlungsaufforderung benachrichtigt. Zahlt der erste Vormann, so erhält er eine neue Urkunde (Aktie), zahlt er nicht in der Frist von einem Monat, so greift die Gesellschaft auf seinen Rechtsvorgänger zurück, dessen Verbindlichkeit durch das Nichtzahlen seines Vorgängers fällig geworden ist. Der Zweite kann dann entweder den Nachweis erbringen, daß sein Vorgänger zahlen kann oder er kann die Zahlung leisten bzw. es darauf ankommen lassen, daß die Gesellschaft sich an seinen Rechtsvorgänger hält, der dann wiederum beweisen kann, daß sein Vormann zahlen konnte.

Zahlt der Nachfolger, so wird er in der Regel gegen seinen Nachmann einen Anspruch haben, da in dem Erwerb der Aktie die stillschweigende Verpflichtung zu liegen pflegt, daß der Er-

werber die rückständigen Aktienbeträge zahlt. Wenn ein solcher nicht mehr da ist, kann die Gesellschaft die ihr zugefallenen Aktien verkaufen, oder, und dieses ist insbesondere bei Ermangelung eines Börsenpreises der Fall, versteigern. Verkauf und Versteigerung der Aktie ist nur möglich, wenn der Rückgriff gegen alle im Aktienbuch verzeichneten Vormänner erfolglos durchgeführt ist oder als erfolglos durchgeführt betrachtet werden kann. Die Gesellschaft hat jedoch nicht die Verpflichtung so zu handeln, sie kann über die Verwertung der Aktien frei beschließen. Die Gesellschaft kann daher, wenn sie es für zweckmäßig hält, mit der Verwertung auf z. B. bessere Kursverhältnisse warten. Dabei hat der Käufer der neu herauszugebenden Aktie den vollen Preis zu zahlen, so, als ob die Aktie erstmalig ausgegeben und eine Anzahlung darauf überhaupt noch nicht geleistet worden wäre. Diese Regelung machte sich nötig, da sonst dem Käufer ein ungerechtfertigter Gewinn zufiele. Ist der Verkaufs- oder Versteigerungserlös höher als der Resteinzahlungsbetrag, so fällt dieser Gewinn der Gesellschaft zu. Durch den Verkauf — Versteigerung — der Aktien werden die Rechtsvorgänger des ausgeschlossenen Aktionärs von jeder Haftung der Gesellschaft gegenüber befreit und es haftet der Gesellschaft nur noch der Ausgeschlossene selbst. Kann die Aktie überhaupt nicht verwertet werden, so bleibt dieser auch für alle künftigen eingeforderten Einzahlungen der Gesellschaft gegenüber haftbar (Eltzbacher).

Da die Urkunde durch die Kaduzierung entkräftet wird, muß bei Verwertung der kaduzierten Aktie eine neue Urkunde ausgegeben werden, die außer den früher geleisteten Teilzahlungen den eingeforderten Betrag zu umfassen hat und erkennen lassen muß, daß es sich um eine durch Verlustigerklärung erledigte Mitgliedstelle handelt. Die neue Urkunde muß ausgegeben, d. h. sie muß tatsächlich neu ausgestellt und einem andern Neuen ausgehändigt werden.

Das Kaduzierungsverfahren zerfällt in drei Phasen: Zahlungsaufforderung, Kaduzierungserklärung, Deckung des Fehlbetrages. Diese Unterteilung ist besonders wichtig für die Behandlung der Kaduzierung in buchtechnischer Hinsicht.

Da die erste Phase keine Vermögensänderung hervorruft, macht sie auch keine buchmäßige Erfassung erforderlich. Die zweite Phase berührt nur die Vermögensänderung des ausgeschlossenen Gesellschafters. Dieser hat in seiner Buchführung sein Geschäftsanteilkonto über Verlust- und Gewinnkonto auszugleichen, weil er die eingezahlten Beträge verliert. Der ausgeschlossene Gesellschafter bleibt weiterhin der Gesellschaft verpflichtet, bis die Gesellschaft das kaduzierte Aktienrecht verwertet hat. Falls die Gesellschaft dieses Recht nicht zum vollen Betrage verkaufen kann, muß der ausgeschlossene Gesellschafter für den Restbetrag aufkommen. Diesen Betrag müßte der Gesellschafter in seiner Buchführung als richtige Schuld ausweisen.

Durch die Kaduzierungserklärung selbst erlang die Gesellschaft noch kein Eigentum an der Akti sondern nur ein durch gesetzliche Vorschriften sel beengtes Verfügungsrecht. Durch die Kaduzierun tritt kraft Gesetzes eine Übertragung des Antei rechtes von dem ausgeschlossenen Aktionär auf d Gesellschaft ein. Der Wechsel bezieht sich jedoc nur auf die Inhaberschaft, die subjektive Beteil gung, während das Anteilsrecht selbst in seine Bestande, zunächst überhaupt nicht berührt wir Aus diesem Grunde braucht die Gesellschaft dies überhaupt nicht buchungsfähige Recht nicht buch mäßig zu erfassen. Um jedoch eine Übersicht i der Geschäftsleitung zu haben, ist es zweckmäßi die Kaduzierung auf dem betreffenden Konto z vermerken.

Erst die letze Phase, also die Deckung des Feh betrages, bringt eine Buchführungspflicht für d Gesellschaft mit sich. Hier kommt es wiederum da auf an, ob das kaduzierte Aktienrecht zu Pari, m Agio oder Disagio verwertet wird. Durch folgend Beispiel soll das Verfahren klargelegt werden:

Eine Aktiengesellschaft mit x Millionen RM Grundkapital und 50 % Einzahlung ruft die res lichen 50 % ein. Die Einzahlung erfolgt bis au 10 Aktien, die dem Aktionär X gehören. Für dies wird das Kaduzierungsverfahren angewendet, w bei zunächst die Aktien zum Kurse von 80, also m Verlust verkauft werden. Die Buchungssätze, di erforderlich sind, wären die folgenden, wobei ma immer davon auszugehen hat, daß das Konto, au dem der Betrag eingeht, zu belasten und das Kont auf dem die eingeforderte Einzahlung aussteht, z erkennen ist;

Konto kaduzierter Aktien
  An Aktionärkonto
  Für Übernahme der kaduzierten Aktien.

Diese Buchung ist nötig, da sonst das Aktien kapital erhöht und wieder herabgesetzt werde müßte, während doch die Kaduzierung keinen Ein fluß auf Aktienkapitalhöhe haben darf. Falls di Aktien mit Verlust verwertet werden, sind folgend Buchungen nötig:

Kassakonto
  An Konto kaduzierter Aktien
  Für Erlös der kaduzierten Aktien.
Konto des Aktionärs X
  An Konto kaduzierter Aktien
  Für Schuld auf kaduzierten Aktien.

Erfolgt Zahlung durch den letzten Aktionär, s gleicht sich sein Konto gegen Kassakonto aus Falls Verzugszinsen und Vertragsstrafen gemä § 218 HGB. in Frage kommen, so wäre noch da Konto durch die Buchung; Konto des Aktionärs X an Zinsenkonto und an Gewinn- und Verlustkont (für Vertragsstrafen und Verzugszinsen) zu be lasten.

Erfolgt der Verkauf der Aktien zu Pari, s gleichen sich alle beteiligten Konten aus, so daß da Konto des ausgeschlossenen Aktionärs überhaup nicht besonders errichtet zu werden brauchte. Be

Verwertung des Aktienrechts mit Gewinn machen sich die folgenden Buchungen nötig:

Kassakonto
An Konto kaduzierter Aktien
Für Erlös der kaduzierten Aktien.
Konto kaduzierter Aktien
An Agiokonto
Für Übernahme der Agiobeträge.

Die Verfahrenskosten sind stets als Unkosten zu buchen, bei Verlust-Verkauf werden sie dem ausgeschlossenen Aktionär belastet, bei Pari ebenfalls, bei Gewinn werden sie von dem Gewinn abgebucht, erst der Rest geht auf Agiokonto. (Schluß folgt.)

Der Aktionär und die Alternativsanierung.

Von Robert Weidenhammer, Minneapolis, U.S.A.

(Schluß.)

Für die Einschränkung des Anfechtungsrechts, die manche unbillige Härte für den Aktionär mit sich bringen kann, spricht das Erfordernis der Rechtssicherheit.

Weit mehr noch gilt dies für die die Rechtssicherheit gefährdende Annahme der absoluten Nichtigkeit. (Vgl. Staub Anm. 16 A zu § 273.)

Begründung: Die Aktiengesellschaft besteht in der Regel aus zahlreichen, ständig wechselnden Mitgliedern. Für die Aktionäre, ganz besonders für neueintretende, wäre es nun ein unerträglicher Zustand, wenn wirtschaftliche Tatsachen (z. B. Kapitalerhöhungen, Fusionen oder dgl.) durch Ungültigwerden der ihnen zugrunde liegenden Generalversammlungsbeschlüsse vielleicht nach Jahren rückgängig gemacht werden müßten. Deshalb ist mit Hueck [25]) der folgenden Beurteilung der Gedanke zugrunde zu legen, daß das Gesetz die Rechtssicherheit v o r die Billigkeit stellt. Nur von dieser Grundlage aus dürfte es nämlich möglich sein, für manche der zahlreichen zweifelhaften [26]) Fälle eine dem Sinn und Zweck des Gesetzes entsprechende Lösung zu finden.

a) Verstößt der Generalversammlungsbeschluß gegen die guten Sitten (§ 138 BGB.)?

Um die Frage zu beantworten, wie es mit der Gültigkeit des Generalversammlungsbeschlusses steht, beginnen wir zunächst mit der Untersuchung, ob er gegen die guten Sitten (§ 138 BGB.) verstößt. Daß diese Vorschrift, daß ein Rechtsgeschäft, das den guten Sitten widerspricht, ex tunc, von Anfang an nichtig ist, auf Generalversammlungsbeschlüsse, die also als Rechtsgeschäfte angesehen werden, Anwendung findet, ist herrschende Meinung [27]).

[25]) Hueck a. a. O. S. 24/26.

[26]) So z. B. Staub 1926 Anm. 20 a zu § 273. „Es läßt sich bei der schwankenden Praxis der Gerichte schwer voraussehen, ob das Gericht absolute Nichtigkeit oder Anfechtbarkeit annehmen wird."

[27]) Vgl. RGEntsch. 68, 242 und 314; 82, 186; 85, 170; 112, 14; Hueck a. a. O. S. 115; Horrwitz a. a. O. S. 120; Josef in Holdheims M. Bd. 23, 98.

Um die Nichtigkeit eines Generalversammlungsbeschlusses aus § 138 BGB. geltend machen zu können, ist erforderlich:

aa) Daß die Art des Zustandekommens sittenwidrig war, also z. B. eine Überrumpelung der Minderheit stattgefunden hat [28]).

bb) Daß er unsittliche oder gesetzlich verbotene Zwecke verfolgt, z. B. Mädchenhandel.

cc) Daß er eine krasse Vergewaltigung der Minderheit bedeutet, die durch wirtschaftliche Notwendigkeit nicht gedeckt werden kann [29]).

dd) Daß er eine schwere vorsätzliche Schädigung der Gesellschaft bedeutet [30]).

Für unseren Fall käme vorerst nur die Möglichkeit in Betracht, daß der Generalversammlungsbeschluß auf sittenwidrige Weise zustande gekommen sei.

Auch die weiteren Fälle der Nichtigkeit werden vom Reichsgericht und der herrschenden Meinung möglichst eingeschränkt. Staub [31]) vertritt die Ansicht, daß das Reichsgericht in dieser Hinsicht, d. h. im Interesse der Rechtssicherheit des Verkehrs zu weit gehe. Weiter unten [32]) allerdings werden wir den umgekehrten Fall finden, daß Staub für Anfechtbarkeit und das Reichsgericht für Nichtigkeit ist, und dies gerade in einem unserer Aufgabe entsprechenden Fall.

b) M a t e r i e l l e M ä n g e l.

aa) Ü b e r s c h r e i t u n g d e r Z u s t ä n d i g k e i t. Absolute Nichtigkeit liegt ferner vor, wenn ein Generalversammlungsbeschluß Rechte Dritter antastet. Man kann auch sagen, daß der Generalversammlung die Zuständigkeit fehlt, in eine fremde Rechtssphäre einzugreifen; so sind ihr weiterhin entrückt die sog. Gläubigerrechte, d. h. etwa der Anspruch auf schon festgesetzte Dividende, denn diese könnte ja bereits Dritten abgetreten sein. Endlich aber gehört zu der Zuständigkeit der Generalversammlung entzogenen Rechtssphäre auch das Gebiet der „Sonderrechte". Denn das Reichsgericht [33]) spricht sich in der Urteilsbegründung anläßlich eines dem unseren ähnlichen Falls so aus:

„Die Klägerin wirft ihm vor, durch die Art, wie dort die Zusammenlegung der Aktien mit einem Recht auf Zuzahlung verknüpft worden sei, gegen die im § 185 HGB. zum Ausdruck gelangten Grund-

[28]) So Hueck a. a. O. S. 117. Dagegen Staub 1926 Anm. 3 zu § 271 HGB., ferner Flechtheim in JW. 1925, 573 und LG. Oppeln in JW. 1925, 153.

[29]) So RGEntsch. Bd. 112, 14 (Urteil OLG. Jena vom 23. Oktober 1925). Ferner Beispiel bei Möser a. a. O. S. 95 und Sontag a. a. O. S. 16 ff. Fraglich dagegen „Hiberniafall" (RGEntsch. 68, 235).

[30]) Abweichend die herrschende Meinung. Zustimmende sind zitiert in der Fußnote S. 105.

Vgl. auch den § 115 des preußischen Berggesetzes: „Ein Gewerkschaftsbeschluß kann angefochten werden, wenn er nicht zum Besten der Gewerkschaft gereicht." (Zitiert bei Flechtheim: „Das Urteil auf Ungültigkeitserklärung eines Generalversammlungsbeschlusses" in der Festschrift für Zitelmann 1913.)

[31]) Staub 1926, Anm. 16 a zu § 273 HGB.

[32]) Vgl. S. 131 u. 132.

[33]) RGEntsch. Bd. 80, 85.

sätze der Gleichberechtigung der Aktionäre verstoßen zu haben. Damit ist behauptet, daß die Generalversammlung ihre Zuständigkeit überschritten und die Aktienrechte der Klägerin in unzulässiger Weise geschmälert habe. Nach der ständigen Rechtsprechung des erkennenden Senats (RGE. 36, 136 und 38, 99) ist eine so begründete Klage nicht an die Monatsfrist des § 271 HGB. gebunden."

Hierzu aus RGE. 36, 136: „Die Klage bezweckt also das Eigentumsrecht des Klägers an den in seinem Besitz befindlichen Aktien und die Fortdauer der hieraus hervorgehenden Mitgliedschaftsrechte gegenüber einer Maßregel zu wahren, die... unzweifelhaft einen Eingriff in ein dem Willen der Gesellschaft und der Zuständigkeit der Generalversammlung entzogene Sonderrecht des Aktionärs enthalten würde."

bb) Verletzung zwingender Vorschriften. Nichtigkeit wird ferner von einem Teil[34]) der Literatur angenommen bei Verletzung zwingender Vorschriften. Diese allgemeine Formulierung ist aber zu weit, da ja das Gesetz selbst die Anfechtbarkeit von Generalversammlungsbeschlüssen festgesetzt hat, die gegen das Gesetz, also nicht nur bloß gegen dispositive Normen verstoßen habe. Eine Einschränkung macht deshalb z. B. von Gierke[35]), wenn er schreibt, daß ein Generalversammlungsbeschluß nichtig sei, der inhaltlich gegen schlechthin zwingende Vorschriften verstoße.

Eine genaue Untersuchung hat Hueck[36]) vorgenommen, der zum Resultat kommt, daß zwingende Vorschriften, deren Verletzung Nichtigkeit des Generalversammlungsbeschlusses zur Folge hat, nur solche sind, auf deren Beachtung die Aktionäre auch im Einzelfall (geschweige denn für die Zukunft) nicht gültig verzichten können. Es sind dies also z. B. die Vorschriften der §§ 184, 213, 215, ferner 180 (abgeändert durch § 17 Abs. 2 der GBV.), 261, auch 235 und 246 HGB.

Für uns dürfte es von Bedeutung sein, ob der § 211 HGB. in diesem Sinne eine zwingende Vorschrift darstellt. Dies ist zu bejahen; denn weder generell noch für einen Einzelfall kann die Generalversammlung gültig die Zahlung eines Nachschusses beschließen[37]).

Nehme man also an, daß der Alternativ-Sanierungsbeschluß einen rechtlichen Zwang auszuüben geeignet ist (was meines Erachtens nicht der Fall ist), dann ergäbe sich seine absolute Nichtigkeit aus der Verletzung der zwingenden Vorschrift des § 211 HGB.

cc) Verletzung von Sonderrechten. Über „Sonderrechte" findet sich im deutschen Aktienrecht keine Bestimmung, doch ist von niemand bestritten, daß der § 35 BGB. auch für die Aktiengesellschaft gilt. Dieser aber würde analog besagen, daß Sonderrechte eines Aktionärs durch Generalversammlungsbeschluß ohne seine Zustimmung nicht beeinträchtigt werden können.

Dies ist aber auch leider die einzige Definition, die (auf wenigstens für den Begriff: „Allgemeine Sonderrechte") nicht bestritten ist. Welche Rechte nun aber solche unentziehbaren Sonderrechte darstellen, darüber herrscht Streit.

Zur Behandlung unseres Falles ist von Bedeutung die Frage, ob man unter Sonderrechten nur die Vorrechte[38]) einzelner Aktionäre vor den anderen Aktionären (also z. B. Rechte des Vorbesitzers des der später gegründeten Aktiengesellschaft zugrunde liegenden Unternehmens, die dieser sich bei der Gründung vorbehalten hat) oder aber ob man auch allgemeine Aktionärsrechte[39]) darunter verstehen will, deren Verletzungen den grundlegenden allgemeinen Normen des Aktienrechts widersprechen würde. Solche allgemeinen Sonderrechte sind z. B. das Mindeststimmrecht (§ 252 HGB.), das Recht auf Einsicht in die Bilanz (§ 263), das Anfechtungsrecht (§ 271) und endlich für unseren Fall bedeutsam: Das Recht auf gleichmäßige Behandlung. (Dagegen existiert nicht ein Sonderrecht auf das Bezugsrecht. Hiberniafall)[40]).

Wir legen der folgenden Betrachtung den allgemeinen Begriff der Sonderrechte zugrunde. Welche Folgen hat nun die Verletzung eines solchen allgemeinen Sonderrechts? Es ist zu unterscheiden:

1. Ein ein Sonderrecht dauernd beseitigender oder beeinträchtigender Generalversammlungsbeschluß ist nichtig[41]).

2. Wird im Einzelfall ein Sonderrecht verletzt, dann nehmen Anfechtbarkeit an[42]): O. v. Gierke, J. v. Gierke, Lehmann, Lehmann-Ring und Staub 1926. Unterlassung der Anfechtung bewirke Heilung; der Generalversammlungsbeschluß sei also nunmehr wirksam. Dies vertritt auch Staub, indem er schreibt: „Anders, wenn ein Beschluß im einzelnen Fall in ein Sonderrecht eingreift, z. B. wenn der Beschluß einer Sanierung das Recht auf Gleichberechtigung berührt.... Zweifellos kann — und schon dies spricht gegen die Nichtigkeit — hier der Verletzte ausdrücklich auf sein Recht der Anfechtung verzichten. Dem ausdrücklichen Ver-

[34]) Horrwitz S. 119; Majer S. 52; Kosak S. 513.
[35]) J. v. Gierke a. a. O. S. 212.
[36]) Hueck S. 62—82.
[37]) Hueck S. 106; Staub, Anm. 2 zu § 211 HGB.
[38]) Für die engere Fassung: Hueck S. 94, K. Cosak, Laband in Hirths Analen 1874, 1499ff. Auch RGEntsch. B. 104, 253.
[39]) Für die weitere Fassung: Otto v. Gierke, „Die Genossenschaftstheorie und die deutsche Rechtsprechung", S. 239 und 264; J. v. Gierke, „Handelsrecht", S. 221; Horrwitz S. 33, RGEntsch. 36, 136; 62, 315; 68, 267. Staub 1926, Anm. 9 zu 250 HGB. Staub definiert dort: „Sonderrecht ist daher nach der hier vertretenen Ansicht das Recht, dessen Verletzung den grundlegenden Sätzen des Aktienrechts, insbesondere dem Grundsatz der Gleichberechtigung (RG. 68, 213), sowie dem Rechte der Aktionäre, auf Mitgenuß und Mitverwaltung widersprechen würde."
[40]) RGEntsch. 68, 235.
[41]) J. v. Gierke, S. 222; Staub 1926, Anm. 18 zu § 27.
[42]) O. v. Gierke, a. a. O. S. 264, Anm. 2, und S. 239, Anm. 1 und 2; J. v. Gierke, S. 223; ferner KGJ. 51 A 329.

zicht aber steht nach aktienrechtlichen Vorschriften die Nichtanfechtung innerhalb der Frist des § 271 HGB. gleich. — Auch die Verletzung von Sonderrechten ist eine Verletzung eines rein privatrechtlichen, zum Schutze der Aktionäre gegebenen Gesetzes; sie fällt also unter § 271 HGB." Es ist hiernach zu fragen, welche Berechtigung es überhaupt noch hat, von „Sonderrechten" zu reden, wenn ein Generalversammlungsbeschluß sich doch, weil gegen ihn eine rechtzeitige Anfechtung nicht geltend gemacht worden ist, gültig über sie hinwegsetzen kann. Nimmt man daher überhaupt den Begriff der „allgemeinen Sonderrechte" als einen rechtlich bedeutsamen an, dann dürfte es die Konsequenz erfordern, daß bei ihrer Verletzung auch der § 35 BGB. soweit analog anzuwenden ist, daß man den Generalversammlungsbeschluß als schwebend unwirksam annimmt [43]).

Dies bedeutet aber, daß das Gesetz die Gültigkeit des Generalversammlungsbeschlusses unmittelbar von der Zustimmung der betroffenen Aktionäre abhängig macht. Aus Nichtanfechtung während der Monatsfrist des § 271 HGB. ist nun aber noch nicht auf besondere Zustimmung zu schließen. Denn daß das Gesetz aus Gründen der Rechtssicherheit dem nichtanfechtenden Aktionär nach Monatsfrist die Möglichkeit nimmt, gegen den Generalversammlungsbeschluß vorzugehen, ist hier irrelevant, da eben ein Generalversammlungbeschluß die besondere Zustimmung niemals ersetzen kann. Wohl aber kann dies geschehen durch konkludente Handlungen, d. h. in unserem Falle durch Einreichung der Aktien zur Zusammenlegung oder durch Zahlung des Nachschusses von 300 M.

Geschieht dies aber nicht, so ist der Generalversammlungsbeschluß zwar als solcher nicht nichtig, da nicht einmal anfechtbar, solange die Zustimmung nicht ausdrücklich verweigert ist, was etwa durch Einrede gegen eine Klage auf Nachschußzahlung oder der Einreichung der Aktien erfolgen kann. Dann aber wäre der bisher schwebend unwirksame Generalversammlungsbeschluß ungültig geworden. Diese Ungültigkeit kann auch im Wege der Feststellungsklage (§ 256 ZPO.)[44]) klargestellt werden.

Hätte der Generalversammlungsbeschluß festgesetzt, daß er auch ohne Zustimmung der betroffenen Aktionäre gültig sein solle, so wäre er wegen Überschreitung seiner Zuständigkeit nichtig.

Die Annahme der schwebenden Unwirksamkeit eines Generalversammlungsbeschlusses, der ein allgemeines Sonderrecht verletzt hat, entspricht den einleitend besprochenen Grundsätzen der Rechtssicherheit und der Billigkeit [45]). Denn sie kommt dem Ideal der Rechtssicherheit nahe, da die Gesellschaft sehr bald, spätestens bei Einforderung der Zuzahlung oder der Einreichung der Aktien Bescheid wissen wird, wie es mit der Gültigkeit des Generalversammlungsbeschlusses steht, und sie nicht etwa noch nach Jahren, wie bei Annahme der absoluten Nichtigkeit mit Anfechtung rechnen muß. Andererseits ist auch dem Grundsatz der Billigkeit Genüge getan; denn es kann nicht der Fall eintreten, daß ein Aktionär ohne sein Wissen sich zu Zahlungen oder sonstigen Opfern verpflichtet, denen er niemals zugestimmt hätte.

3. Nachdem so die Gesichtspunkte aufgezählt sind, aus denen sich dem Aktionär die Möglichkeit ergibt, gegen den Generalversammlungsbeschluß vorzugehen, ist ihm zusammenfassend zu antworten:

Gemäß der Rechtsprechung des Reichsgerichts [46]) ist absolute Nichtigkeit anzunehmen. Der Aktionär wird sich darauf zu berufen haben, daß man ihm eine ungleichmäßige Behandlung gegenüber den Zahlungswilligen und Zahlungsfähigen angedroht habe. Es erscheint dagegen nicht rätlich, sich auf Verstoß gegen den Grundsatz der beschränkten Einlagepflicht allein zu berufen; denn ein rechtlicher Zwang zur Zuzahlung dürfte meines Erachtens nicht angenommen werden.

Sollte das Gericht der Ansicht sein, daß das Recht auf gleichmäßige Behandlung nicht verletzt sei, etwa gemäß der Ansicht Holdheims [47]) oder der bitteren Wahrheit Anatole Frances „Das Gesetz ist gerecht; es verbietet dem Reichen wie dem Armen unter der Brücke zu schlafen", — dann bleibe nur die Möglichkeit der Klage auf Feststellung der Nichtigkeit wegen Verletzung der guten Sitten (§ 138 BGB.), weil der Generalversammlungsbeschluß eine krasse Vergewaltigung der Minderheit bedeute, die durch wirtschaftliche Notwendigkeit nicht gedeckt werden könne [48]). Die Tatsache, daß die Bank sich bereit erklärt hat, die Aktien zu Pari zu übernehmen, kann bedeuten, daß die Aktiengesellschaft sich nicht in der Notlage befand, auf „Gedeih und Verderb" auf Zuzahlungen ihrer Aktionäre angewiesen zu sein. Die Aktiengesellschaft könnte hiergegen z. B. geltend machen, die Bank habe als Bedingung für ihre Finanzierung von der Aktiengesellschaft verlangt, daß diese zuvor versuche, einen Teil der Unterbilanz durch Nachschüsse der Aktionäre zu tilgen.

Aus praktischen Erwägungen heraus ist dem Aktionär endlich zu raten, trotz der auf absolute Nichtigkeit erkennenden Rechtsprechung des Reichsgerichts die Anfechtungsklage gemäß § 271 HGB.[49]) einzureichen, falls ihre Anwendung ihm noch offensteht. Denn sollte das Gericht den Generalver-

[43]) Oberlandesgericht München in LZ. 1917 S. 391: Nach der herrschenden Lehre werde ein Generalversammlungsbeschluß, der einer vom Gesetz für wesentlich erachteten Form entbehre, dessen Inhalt gegen zwingende Gesetzvorschriften verstoße oder ohne gesetzliche oder statutarische Grundlage in eine fremde Rechtssphäre (auch in Sonderrechte der Aktionäre) eingreifen, durch Unterlassung der Anfechtung nach § 271 HGB. nicht gültig, sie sind vielmehr dem Betroffenen gegenüber nur durch dessen Zustimmung wirksam.

[44]) Vgl. S 132.

[45]) Vgl. S. 129.

[46]) Vgl. S. 129.

[47]) Vgl. S. 103.

[48]) Vgl. S. 129.

[49]) Vgl. S. 105; Staub 1926, Anm. 20, 36 rät zur Verbindung beider Klagen.

sammlungsbeschluß lediglich für anfechtbar halten, dann würde die Nichtigkeitsklage abgewiesen werden, wenn nicht gleichzeitig die besonderen Erfordernisse der Klage aus § 271 HGB. erfüllt sind. Dagegen ist es für den Aktionär ohne Nachteil, wenn er gegen einen absolut nichtigen Generalversammlungsbeschluß mit der Anfechtungklage gemäß § 271 HGB. vorgeht.

C. Die Geltendmachung des Rechts des Aktionärs gegen den mangelhaften Generalversammlungsbeschluß.

a) Die Anfechtungsklage (§ 271 HGB.).

Die besonderen formellen Erfordernisse der Anfechtungsklage sind bereits behandelt[50]) [56]). Die Klage ist gegen die Gesellschaft zu richten, welche durch Vorstand und Aufsichtsrat vertreten wird. Zuständig ist ausschließlich das Landgericht, in dessen Bezirk die Gesellschaft ihren Sitz hat und zwar die Kammer für Handelssachen[51]). Abweichende Parteivereinbarungen sind unzulässig; mehrere Anfechtungsklagen müssen verbunden werden[52]). Die Anfechtungskläger sind notwendige Streitgenossen[53]). Dies folgt aus der Natur der Anfechtungsklage; denn da das Urteil auch für und gegen die Aktionäre wirkt, die nicht Partei sind[54]), ist eine einheitliche Entscheidung geboten. Ob das Urteil auch gegenüber Dritten wirkt, ist streitig[55]).

b) Die Klage auf Feststellung der Nichtigkeit (§ 256 ZPO.).

Die Geltendmachung der Nichtigkeit kann an sich formlos wahrgenommen werden durch einfache Erklärung. Natürlich ist praktisch die Geltendmachung im Prozeß gewöhnlich, und zwar kann dies durch Einrede oder durch Feststellungsklage geschehen. Diese erfordert aber im Gegensatz zur Anfechtungsklage gemäß § 271 HGB. den Nachweis eines rechtlichen Interesses des Klägers an der Feststellung des Nichtbestehens des Generalversammlungsbeschlusses. Dieses nimmt Hueck[57]) bei Aktionären stets als bestehend an; das Oberlandesgericht München dagegen versagt den Aktionären die Nichtigkeitsklage, wenn nicht die in Fußnote 43 angeführten Voraussetzungen gegeben sind.

Auf die vom Aktionär (oder von Mitgliedern des Vorstandes und Aufsichtsrats) erhobene Klage auf Feststellung der Nichtigkeit eines Generalversammlungsbeschlusses wendet Hueck[58]) die entsprechenden Regeln der Anfechtungsklage gemäß § 271 HGB. an: Wirkung für und gegen alle Aktionäre, hierzu als Vorbedingung natürlich ebenfalls einheitliche Entscheidung mehrerer Nichtigkeitsklagen und demnach ausschließliche Zuständigkeit des Landgerichte, in dessen Bezirk die Aktiengesellschaft ihren Sitz hat. Die Klage ist zu richten an die Gesellschaft, die durch Vorstand und Aufsichtsrat[59]) vertreten wird. Unstreitig ist, daß das Gericht dem klagenden Aktionär nicht auf Verlangen der beklagten Aktiengesellschaft die Stellung einer Sicherheit auferlegen kann.

D. Die rechtlichen Folgen der Nichtigkeit des Generalversammlungsbeschlusses auf schon in Verkehr gelangte Aktien.

Es wäre zunächst zu untersuchen, ob nicht etwa nur die Punkte 1 und 2 des Generalversammlungsbeschlusses nämlich die Stellung der Alternativ mit unparitätischer Behandlung der Zuzahlenden und Nichtzuzahlenden, nichtig sind, während der Punkt 3 (die Kapitalserhöhung und Übernahme der Aktien durch eine Bank) hiervon unberührt bleibt. Es handelt sich also um die Frage, ob zusammenhängende Beschlüsse vorliegen, da dann gemäß dem analog anzuwendenden § 139 BGB. sämtliche Beschlüsse nichtig sind[60]).

In unserem Falle ist der Generalversammlungsbeschluß unbedingt als ein Ganzes anzusehen. Die 3 Punkte des Generalversammlungsbeschlusses bauen aufeinander auf; es ist nicht anzunehmen, daß Punkt 3 ohne die beiden ersten hätte gefaßt werden können[61]) wohl aber, daß er im Zusammenhang mit einem nicht anfechtbaren, der paritätischen Behandlung entsprechendem Zuzahlungsmodus (500 M oder Zusammenlegung 2:1) nochmals gefaßt werden könnte.

Was wird nun aus den, auf Grund des nichtigen Generalversammlungsbeschlusses von der Bank zu Pari übernommenen, vielleicht schon zu einem höheren Kurse weitergegebenen, Aktien?

Es ist zu unterscheiden:

1. War die durchgeführte Kapitalserhöhung noch nicht ins Handelsregister eingetragen, dann sind die schon vorher ausgegebenen Aktien nach § 28 HGB. nichtig. Vorstand und Aufsichtsrat bzw. dessen Mitglieder, die die Aktien ausgaben, sind strafbar gemäß § 314 Abs. 1 Ziff. 3 und auf Grund derselben Vorschrift in Verbindung mit § 82 Abs. 2 BGB. schadensersatzpflichtig[62]).

---

[50]) Vgl. S. 105.

[51]) Gemäß § 95 Nr. 4 a des GVG. vom 22. März 1924.

[52]) § 147 ZPO. (aber Pflicht, nicht Recht des Gerichts).

[53]) § 62 ZPO.

[54]) § 273 Abs. 1.

[55]) Wirkung auch gegenüber Dritten nimmt an Hueck a. a. O. S. 196. Dagegen sind Horrwitz S. 114, Markower § 273 Anm. 1 a und Staub 1926 in bezug auf das die Klage abweichende Urteil in Anm. 1 zu § 273.

[56]) Auf Verlangen der Aktiengesellschaft kann das Gericht ferner anordnen, daß der klagende Aktionär wegen der der Aktiengesellschaft drohenden Nachteile Sicherheit zu leisten habe.

[57]) Hueck S. 235.

[58]) Hueck S. 237. Dagegen Staub 1926 Anm. 19, zu § 273 HGB und Horrwitz S. 123 und Goldschmit in LZ. 1925 S. 672, Staub 1926 ferner Anm. 20, 4 zu 27

[59]) Hueck S. 241. Abweichend Staub 1926 zu Anm. 1 1 b zu 273 und BayOLG. in LZ. 1916, 408, die nur Vertretung durch Vorstand zulassen.

[60]) Hueck S. 222; außerdem in „Vorzugsaktien mit mehrfachem Stimmrecht" S. 50.

[61]) Vgl. Hueck S. 227, 228.

[62]) Vgl. Hueck: „Vorzugsaktien" S. 50.

2. Ist die durchgeführte Kapitalserhöhung eingetragen worden, dann ist von dieser Handlung doch keine heilende Wirkung zu erwarten; die Nichtigkeit bleibt bestehen [63]).

Diese Folgerung ist für die Aktionäre, die Gläubiger und überhaupt im Interesse der Verkehrssicherheit wenig erfreulich; aber es kann nicht der Sinn des Gesetzes sein, dem Aktionär die Möglichkeit zu geben, einen Generalversammlungsbeschluß für nichtig erklären zu lassen, ohne daß die Geltendmachung dieses Rechtes einen praktischen Erfolg zeitigen kann.

Diese die Verkehrssicherheit äußerst gefährdende Konsequenz dürfte sich übrigens in der Praxis leicht vermeiden lassen, indem man die nichtig gewordenen Aktien durch einen neuen unanfechtbaren Generalversammlungsbeschluß neu schafft und so eine Heilung der Nichtigkeit vornimmt.

Gelingt es nicht, die nichtigen Aktien durch einen Generalversammlungsbeschluß neu zu schaffen, dann bleibt nur übrig, nach den Grundsätzen der ungerechtfertigten Bereicherung die Wiederausgleichung der Vermögensverschiebungen vorzunehmen [64]).

Betriebsethik.

Einige Neuerscheinungen auf dem amerikanischen Büchermarkte.

Nach einer Besprechung von Prof. W. B. Donham in der Harvard Business Review.)

Zusammengestellt von R. Schweitzer, Berlin.

Es handelt sich um folgende Neuerscheinungen:

1. Lord, Everett W., The Fundamentals of Business Ethics, The Ronald Press Company, New York, 1926, 196 pp.
2. Lee, James Melvin, Business Ethics, The Ronald Press Company, New York, 1926, 312 pp.
3. Heermance, Edgar L., The Ethics of Business, Harper and Bros., New York, 1926, 244 pp.
4. Birdseye, Clarence F., Arbitration and Business Ethics, D. Appleton and Company, New York, 1926, 305 pp.
5. Taeusch, Carl F., Professional and Business Ethics, Henry Holt and Company, New York, 1926, 370 pp.

Zu 1. Lord, der das Problem als Pädagoge würdigt, ist von der Möglichkeit überzeugt, allgemeingültige Regeln für das ethische Handeln aufzustellen. Er sieht aber nach der Meinung des Kritikers die Dinge viel zu einfach. Die Arbeit ist wertvoll, weil sie Zeugnis von der ausgeprägten ethischen Grundeinstellung des Autors ablegt. Von einer wissenschaftlichen, philosophischen Analyse des Problems aber kann keine Rede sein.

Zu 2. Lee ist im Gegensatz zu Lord und in Anbetracht der Buntscheckigkeit der Lebenserscheinungen von der Schwierigkeit überzeugt, allgemein anwendbare betriebsethische Regeln aufzustellen. Wenig Berücksichtigung gefunden hat aber die wachsende Bedeutung des Solidaritätsbewußtseins für die Betriebsethik. Lee gibt als Journalist einen Überblick über die bisherigen Ergebnisse der Entwicklung der Betriebsethik, ohne die Methode zu entwickeln, durch die in Gegenwart und Zukunft die Betriebsethik gefördert werden könnte.

Zu 3. Bei Heermance zeigt sich der zuletzt genannte Mangel der Arbeit von Lee nicht, im Gegenteil, er gibt sich große Mühe, unter Beschränkung auf Verbände des Handels die Möglichkeiten für ein Fortschreiten der Betriebsethik zu finden. Seine Methode ist wissenschaftlich und seine Analyse geistreich. Die Gründe, die Heermance veranlassen, sich auf Verbände des Handels zu beschränken, sind folgende:

a) Infolge der großen Zahl der Mitglieder kommen hier die verschiedensten Meinungen über Betriebsethik zum Ausdruck.
b) Die Zusammenschlußbewegung im Handel ist jungen Datums. Der Entwicklungsprozeß ist noch bei allen Mitgliedern in frischer Erinnerung.
c) Verbände des Handels haben im besonderen Maße die Neigung, allgemeingültige Regeln für betriebsethisches Handeln aufzustellen.

Gerade die Verbände des Handels liefern die beste Illustrierung der „Corporate Ethical Development". Die Aufstellung von Regeln für das betriebsethische Handeln ist aber immerhin außerordentlich schwer, weil den einzelnen Mitgliedern, die solche Regeln aufstellen, häufig sorgfältig zusammengetragenes Material aus der Praxis fehlt. Es wäre außerordentlich wertvoll, wenn Heermances Untersuchungen weitergeführt und auf das gesamte kaufmännische Berufsleben ausgedehnt werden könnten (einschließlich bankers, accountants, engineers and lawyers).

Zu 4. Birdseye studiert als Jurist eine spezifische Form in der Entwicklung der Betriebsethik, die Handelsschiedsgerichtsbarkeit. Sein Buch ist eine gute Ergänzung zu der Arbeit von Heermance.

Zu 5. Taeuschs Arbeit ist von allen genannten die gründlichste. Sie dringt am weitesten in das Problem ein und hat hohen wissenschaftlichen Wert. Sie ist als Grundlage für das Studium der Betriebsethik recht geeignet. Untersuchungen von Einzelfragen des Problems hätten sich dann anzuschließen.

Aus der Praxis.

Kreditgeschäfte in Siam.

Von August Bachfeld, Frankfurt a. M.

Am einfachsten liegt die Kreditfrage beim Europäer. Bei der geringen Größe der europäischen Kolonie sind die Verhältnisse des Einzelnen all-

[63]) Übereinstimmend: Hueck: „Anfechtbarkeit und Nichtigkeit..." S 220; ders.: „Vorzugsaktien" S. 50/51; Flechtheim (in Festschrift für Zitelmann) S. 28.

[64]) Vgl. Flechtheim: „Urteil auf Ungültigkeitserklärung eines Generalversammlungsbeschlüsses" S. 33.

gemein bekannt. Bei jungen Angestellten haftet zudem aus Prestigegründen ohne weiteres die sie beschäftigende Firma. Die Sache liegt daher so, daß der Europäer an seinem Wohnsitz meistens kein Bargeld bei sich führt. In den Läden und Lokalen bezahlt er seine Schuld zumeist durch Unterzeichnung eines sog. Chits, der am Ende des Monats mit einer Rechnung präsentiert und mittels Bankscheck beglichen wird.

Beim Handel mit den Eingeborenen sind 3 Arten zu beobachten:

1. das Marktgeschäft,
2. das Shopgeschäft, und meist damit verbunden
3. das Kontraktgeschäft.

ad 1. Das Marktgeschäft liegt fast ganz in den Händen der Chinesen, die den Bazar (Sampeng genannt) vollkommen beherrschen. Es wird finanziert von den führenden Großbanken, die die den Verschiffungspapieren angefügten Tratten der Lieferanten honorieren. Bei der Kreditgewährung lassen sie sich leiten von ihrem jeweiligen Komprador, der dem europäischen Bankleiter zwar unterstellt, in Wirklichkeit aber die eigentliche Seele des Geschäftes ist. Einem König gleich thront er im Kassenraum der Bank, umgeben von einem Stab von Gehilfen, durch deren flinke Hände sämtliche Bareingänge der Bank, die sich oft zu ganz enormen Summen an einem Tag auswachsen, gehen. Trotz der Schnelligkeit der Abfertigung werden die Zahlungsmittel (Banknoten und Silbergeld) eingehend geprüft, und es entgeht den erfahrenen Zopfträgern niemals eine Fälschung. Ich habe den Fall erlebt, daß eine Banknotenfälschung schon am Tage des ersten Auftretens der falschen Noten von dem Bankkomprador sofort erkannt und die Schuldigen innerhalb 24 Stunden ermittelt wurden. Von den Europäern hatte keiner die Fälschung entdeckt.

In gleicher Weise bedienen sich die Importfirmen eines Kompradors bei ihren Geschäften, und zwar lassen sie sich solchen meistens von dem Komprador der Bank, mit der sie arbeiten, empfehlen. Ohne Zustimmung des Kompradors werden keine Kredite bewilligt. Er stellt die Rechnungen aus und sorgt für das Einkommen des Akzepts, mit dem der Chinese bezahlt (Promissory-Note genannt), und das wiederum der Bank als Deckung für die der Importfirma bewilligten Kredite dient, sowie für dessen Einlösung bei Fälligkeit.

In allen diesen Fällen sind die Kompradores Chinesen und arbeiten untereinander Hand in Hand. Das System hat seine Vorteile und Nachteile. Der Vorteil liegt bei der Bank, die so das Geschäft ihres Kunden überwachen kann und besonders sicher geht, der Nachteil bei der Importfirma, die beständig das Risiko läuft, daß die Bank diese Kontrolle zur Handelsspionage ausnutzt.

ad 2. Beim Shopgeschäft kommt für die Kreditgewährung besonders die siamesische Bevölkerung in Frage, weshalb man sich dabei gewöhnlich des Siamesen als Kompradors bedient. Der Siamese neigt im allgemeinen zum Pumpen, deshalb heißt es hier besonders vorsichtig sein und bestimmt keinen Kredit ohne Genehmigung des Kompradors gewähren. Bei den Firmen, die in diesem Geschäft arbeiten, stehen fast alle besseren Siamesen oft mit hohen Beträgen zu Buche, und es passiert nicht selten, daß dem einen oder andern vorübergehend der Kredit gesperrt wird. So hatte auch einmal meine Firma einen Edelmann auf die schwarze Liste gesetzt, der als Vorsitzender des Kronrats großes Ansehen genoß, aber eine noch größere Schuld bei uns hatte. Als ich ihm bei einem Einkauf den Kredit verweigerte, war er sehr entrüstet und fragte mich, ob ich ihn nicht kenne. Was Bismarck für Deutschland wäre, sei er für Siam. In dem Moment ging mein Chef vorüber und warf ein, es sei aber ein großer Unterschied zwischen dem Bismarck von Deutschland und dem von Siam, Ersterer bezahle bar, Letzterer bleibe schuldig. Der Siamese lachte aus vollem Herzen über diesen, wie er sagte, großartigen Witz, seine Zahlweise besserte er aber nicht.

Wenn trotzdem in diesem Geschäft nur geringe Verluste vorkommen, so liegt dies an einem eigenartigen religiösen Gebrauch. Der Siamese ist Buddhist und wird verbrannt, aber nicht sofort nach seinem Tode, sondern erst an einem späteren, von den Priestern festgesetzten Termin. Je höher der Rang, desto länger bleibt der Leichnam einbalsamiert stehen, das hängt mit der Seelenwanderung zusammen. Nun hat der Gläubiger das Recht, diesen Leichnam evtl. pfänden zu lassen. Das ist aber in den Augen der Siamesen eine große Schande, und um das zu verhindern, regeln die Nachkommen bzw. Angehörigen des Toten sofort seine Verbindlichkeiten. Wenn also auch spät, so ist doch immerhin mit einem sichern Eingang solcher Außenstände zu rechnen.

ad 3. Das Kontraktgeschäft ist reines Kassageschäft. Der Kontraktschließende ist immer eine Behörde, und da Siam ein reiches Land ist, so stehen reichlich Mittel zur Verfügung, die meist europäischen Bedingungen, $^1/_3$ bei Auftragserteilung $^1/_3$ bei Verschiffung, Rest bei Ablieferung, prompt einzuhalten.

Die Industrie- und Handelskammer zu Berlin zur Beweiskraft einer Buchhaltung auf losen Blättern.

Von Otto Hummel, Berlin.

In den Jahren 1905 und 1911 hat sich die Industrie- und Handelskammer zu Berlin [1]) mit der Frage der Buchführung auf losen Blättern (Karteikarten) beschäftigt und damals ihre Zulässigkeit grundsätzlich verneint; doch sei gegen die neben ordnungsgemäß geführten festen Büchern bestehenden losen Blätter oder Karteikarten, die nur für Teilzwecke in der Buchhaltung bestimmt sind, nichts einzuwenden.

[1]) Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer zu Berlin, Jhg. 1911, S. 289.

Die inzwischen im kaufmännischen Büro entwickelte Arbeitsteilung, verbunden mit Mechanisierung und Maschinisierung, führte in der Buchhaltung in zunehmendem Maße zur Anwendung von Buchungsverfahren, die auf dem Prinzip der losen Blätter (Karteikarten) beruhen. Für die Buchhaltungen der Großbetriebe, insbesondere der Banken, trifft dies zu. Die Industrie- und Handelskammer zu Berlin hat sich daher zu einer Überprüfung ihres früheren Standpunktes veranlaßt gefühlt und nach einer im Jahre 1925 im Handelskammerbezirk Berlin erfolgten Umfrage das Betriebswirtschaftliche Seminar der Handels-Hochschule Berlin zu einem Gutachten über die „Beweiskraft einer Buchhaltung auf losen Blättern" aufgefordert[2]). Auf der Grundlage dieses Gutachtens (erstattet durch Dr. Otto Hummel), das als Rundschreiben an die Großbetriebe des Handelskammerbezirkes Berlin seinerzeit zur Stellungnahme gesandt wurde, ist nunmehr die Industrie- und Handelskammer zu Berlin zu folgendem Ergebnis[3]) gekommen:

„Die Buchführung auf losen Blättern widerspricht der Sollvorschrift des § 43 Abs. 2 HGB. Es werden aber Rechtsnachteile für den Buchführenden, sei es strafrechtlicher Art (KO. §§ 239, 240), sei es mit Bezug auf die Beweisführung im Prozeß aus der Tatsache der Lose-Blatt-Buchführung an sich nicht zu befürchten sein, wofern nur gemäß § 38 HGB. durch die Buchführung die Handelsgeschäfte des Kaufmanns und die Lage seines Vermögens nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung ersichtlich gemacht sind. Ob diese Voraussetzung erfüllt ist, wird von den Umständen des Einzelfalles, insbesondere auch von der sachgemäßen Handhabung des angewandten Buchführungssystems abhängen. Unter dieser Voraussetzung wird auch eine Lose-Blatt-Buchführung den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung entsprechen können, namentlich, wenn sie als doppelte Buchführung eingerichtet ist, und

1. wenn sie der Zeitfolge entsprechende Eintragungen der Geschäftsvorfälle enthält;
2. wenn durch gegenseitige Verweisungen und Buchungszeichen der Zusammenhang zwischen den Eintragungen auf Konten, den Grundbuchungen und Belegen klar nachgewiesen ist, oder durch eine andere entsprechende Kontrolleinrichtung der Nachweis der Verbuchung leicht und sicher geführt werden kann;
3. wenn der Kontenplan eine klare Übersicht über Bestände, Aufwand und Ertrag gewährleistet;
4. wenn ein Nachweis über alle in der Buchhaltung verwandten losen Blätter geführt wird;
5. wenn für jedes Geschäftsjahr ein besonderer Satz von Kontoblättern oder Karten angelegt wird und die Ablegung als „erledigt" nur in vollständigen Jahres- oder Halbjahressätzen erfolgt;
6. wenn die Belege geordnet aufbewahrt werden;
7. wenn gegen eine fahrlässige Verlegung oder mißbräuchliche Entfernung oder Umstellung von Buchungsblättern oder Karten und die Einfügung gefälschter Neuausfertigungen wirksame Vorkehrungen getroffen werden. In dieser Beziehung ist es neben mechanischen Hilfsmitteln (z. B. Sicherheitsverschluß) insbesondere empfehlenswert, wenn jedes Buchungsblatt mit der Ziehung der Endsummen oder des Saldos schließt und jedes neue Buchungsblatt mit den Endsummen oder dem Saldo des vorangegangenen anfängt.

Erfolgen auch Grundbuchungen auf losen Blättern, so empfiehlt es sich, diese von vornherein mit Seitenzahlen zu versehen und monatweise oder in größeren Zeitabschnitten in festen Einbänden zu vereinigen. Bei den Kontoblättern oder -karten empfiehlt sich eine gleiche Zusammenfassung in festen Einbänden von Jahressätzen.

Ist eine sachgemäß gehandhabte Buchführung im übrigen als ordnungsmäßig anzusehen, so dürfte gegen ihre Zulässigkeit aus der Vorschrift des § 43, Abs. 3 Satz 1, kein entscheidender Grund zu entnehmen sein. Die Kammer sieht sich auch in dieser Beziehung genötigt, ihren früher („Mitteilungen" 1911, Nr. 11, S. 289) eingenommenen Standpunkt aufzugeben. Die genannte Vorschrift verbietet es, Zwischenräume zu lassen, die die Einfügung von Posten ermöglichen. Ist dort die Rede von Stellen, die der Regel nach zu beschreiben sind, so paßt dieser Ausdruck auf das Lose-Blatt-System nur insoweit, als auf den einzelnen Karten Zwischenräume gelassen werden. Ebensowenig wie der Kaufmann sich bisher gehindert gesehen hat, beispielshalber das Konto-Korrent-Konto so anzulegen, daß für die Konten der einzelnen Kunden Raum zur Eintragung später dazukommender Posten bleibt, weil diese Stellen eben der Regel nach nicht zu beschreiben waren, ebensowenig kann die theoretisch gegebene Möglichkeit, eine neue Karte einzuschieben, als der Vorschrift des § 43, Abs. 3 Satz 1, widersprechend angesehen werden.

Die Kammer glaubt daher, gegen die Anwendung bewährter oder etwa noch neu auszubildender Verfahren und Methoden der Lose-Blatt-Buchführung, die im übrigen den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung entsprechen, in Betrieben, in denen sie wegen der großen Zahl der in Frage kommenden Konten oder aus anderen Gründen erhebliche praktische Vorteile bieten, keine Bedenken erheben zu sollen".

Die Stellungnahme der Industrie- und Handelskammer Berlin ist zu begrüßen, auch wenn sie reichlich spät erfolgt, denn die Praxis verwendet, wirtschaftlichen Gründen folgend, in zunehmendem Maße Buchungsverfahren auf losen Blättern. Sie gibt den rechtsprechenden Organen wie der Praxis hinsichtlich der Auslegung des § 43 HGB. die nötige Klarheit.

---

[2]) Abgedruckt im Steuer-Archiv, Dezember 1925.
[3]) Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer zu Berlin, Jhg. 1927, S. 165.

Rechtsfragen des Tages.

Die im letzten Heft besprochene Aufwertungsnovelle ist im Rechtsausschuß des Reichstags nunmehr in erster Lesung durchberaten worden. Was vor Monatsfrist an dieser Stelle prophezeit wurde, ist wörtlich eingetroffen: es sind einige Schönheitskorrekturen vorgenommen worden; aber gegen eine einschneidende Änderung haben sich sämtliche Regierungsstellen, und hat sich die weit überwiegende Mehrheit des Ausschusses ausgesprochen. Insbesondere sind sämtliche Anträge des um die Aufwertungsfrage besonders verdienten Oberlandesgerichtspräsidenten a. D. Dr. Best der Ablehnung verfallen. Es fragt sich nun, was ist positiv geschaffen worden? Einen kleinen Erfolg hatten die Aufwertungsbefürworter mit einem Antrag, nach dem die nicht rechtzeitig erfolgten Anmeldungen von Rückwirkungshypotheken nachgeholt werden können, wenn die Anmeldung wegen Unkenntnis oder falscher Auslegung des Gesetzes versäumt worden ist. Dieser Antrag ist wenigstens nicht gleich abgelehnt worden, sondern die Regierung sagte eine Prüfung zu, ob unter den Voraussetzungen der Zivilprozeßordnung, also bei Fristversäumung wegen unabwendbarer Zufälle, eine Wiedereinsetzung in den vorigen Stand zugelassen werden könne. Es ist zu hoffen, daß dieser eine Unzahl von Ungerechtigkeiten beseitigende Gedanke wirklich in die Aufwertungsnovelle hineinkommt.

Die gleiche Hoffnung für einen anderen, weitaus tiefer in die Grundstücks- und Grundbuchverhältnisse eingreifenden demokratischen Antrag wird sich kaum verwirklichen. Es handelt sich dabei um die Möglichkeit, Grundstücksveräußerungen in der Rückwirkungszeit vom 15. Juni 1922 bis 14. Februar 1924 wieder rückgängig zu machen, oder dem Veräußerer wenigstens die Möglichkeit zu geben, an dem Gewinn der Erwerber teilzunehmen. Menschlich ist dieser Antrag durchaus sympathisch. Denn täglich vollziehen sich Trauerspiele vor den Augen der Aufwertungsspezialisten, die darin ihren Grund haben, daß die früher wohlhabenden Verkäufer ihre Grundstücke unter der suggestiven Wirkung der Papiermarkzahlen oder auch wegen Unmöglichkeit des Durchhaltens für ein Butterbrot fortgegeben haben und nunmehr als Kleinrentner auf die Zuwendungen der öffentlichen Hand angewiesen sind. Ob es aber möglich sein wird, das Rad der Wirtschaftsgeschichte um fünf Jahre zurückzudrehen, das erscheint mir außerordentlich zweifelhaft. Immerhin ist der Antrag einem Unterausschuß überwiesen worden und es ist möglich, daß eine den verarmten ehemaligen Grundstückseigentümern Hilfe gewährende Lösung gefunden wird. Noch nicht ganz abgelehnt ist ferner die beantragte bessere Fundierung der Werkpensionskassen. Hierfür soll die Regierung erst statistisches Material beschaffen, und dann soll darüber weiter beraten werden.

Auch die Anträge zum Anleihe-Ablösungsgesetz, die eine Besserstellung der Anleihebesitzer oder wenigstens eine vorzeitige Verzinsung verlangten, haben nicht die Mehrheit gefunden. Alles in allem ist also der Regierungsentwurf vom Rechtsausschuß wenigstens in der ersten Lesung so gut wie unverändert angenommen worden. Es ist weder der durchaus erwägungswerte Antrag zu § 8 des Aufwertungsgesetzes, der eine dem Abwertungsanspruch des Eigentümers entsprechenden Überwertungsanspruch des Gläubigers zulassen wollte, durchgegangen, noch die Rückverlegung des Rückwirkungsstichtages auf einen früheren Zeitpunkt, der Antrag auf höhere Verzinsung, auf Fortfall des Abzugs der Zwischenzinsen, oder die Erhöhung des Mindestsatzes bei Sparguthaben. Vorläufig gilt also als Ergebnis der zehntägigen Ausschußberatungen der Horazesche Satz: Parturiunt montes nascetur ridiculus mus!

*

Die Reichsregierung hat ein Arbeitsschutzgesetz vorbereitet, das der Verabschiedung harrt. Die verschiedenen Materien, die darin behandelt worden sind — Arbeitsschutz, Arbeitszeit, Gewerbeaufsicht — und die von den verschiedenen politischen Parteien ganz verschieden beurteilt werden, erschweren die Erledigung des umfangreichen Gesetzentwurfes. Infolgedessen haben Reichsregierung und Reichstag den dringendsten Teil des Entwurfes, nämlich die Bestimmungen über die Arbeitszeit, durch ein besonderes Gesetz vom 14. April 1927 „zur Abänderung der Arbeitszeitverordnung" verabschiedet. Unter grundsätzlicher Aufrechterhaltung des achtstündigen Arbeitstages sind schärfere Bestimmungen für die Fälle einer Überschreitung erlassen worden. Insbesondere ist aber der Anspruch auf angemessene Vergütung für die Überstunden den Arbeitern mit Ausnahme der Lehrlinge garantiert worden, und es ist ferner die Straflosigkeit des Arbeitgebers bei Zulassung freiwilliger Mehrarbeit beseitigt.

*

Die Berliner Industrie- und Handelskammer hat am 29. April ihr 25jähriges Bestehen feiern können. Sie gehört zu den führenden Berufsvertretungen des deutschen Kaufmannsstandes und die von ihr herausgegebenen Mitteilungen enthalten stets eine Fülle für den Kaufmann wertvollen wissenschaftlichen und tatsächlichen Materials. Die Geschichte der Berliner Handelskammer, die seit der Novelle vom Preußischen Handelskammergesetz vom 1. April 1924 die heutige Bezeichnung führt, knüpft an die Geschichte der Korporation der Kaufmannschaft von Berlin an, welch letztere 1920 schon ihr hundertjähriges Jubiläum feiern konnte. Auch die Korporation hat ihre großen Verdienste für die Wahrnehmung der Interessen der Berliner Kaufmannschaft und des deutschen Kaufmannsstandes überhaupt gehabt. Sie hatte sich nur allmählich stark einseitig entwickelt, weil sie eine freiwillige Vereinigung darstellte, an der allmählich nur diejenigen teilnahmen, die von den Einrichtungen der Korporation Gebrauch machen mußten. Das waren vor allem die Börsenleute, während die

immer mehr aufblühende und sich zum erheblichen Teile außerhalb des Bezirks der Korporation (Berlin und Charlottenburg) ansiedelnde Industrie sich fernhielt. Die Industriekreise und die Warenkaufleute hielten nun ihre Interessen durch die Korporation und deren Vorstand, die „Ältesten", nicht für genügend gewahrt, und auf ihr Drängen errichtete das Preußische Handelsministerium eine besondere mit Zwangsbefugnissen ausgestattete Handelskammer. Die Ältesten behielten nur die Börsenaufsicht, die ihnen später aber auch entzogen wurde. So verlor diese Körperschaft allmählich fast die gesamte amtliche Bedeutung, und 1920 vollzog sich dann die Vereinigung mit der Handelskammer nach mannigfachen Kämpfen, in denen der sehr verdienstvolle letzte Präsident Johannes Kaempf die Führung gehabt hatte. Die letzte Großtat der Ältesten war die Errichtung der Berliner Handelshochschule, die heute die erste Stelle unter den kaufmännisch-akademischen Bildungsstätten einnimmt.

*

Ein aufsehenerregender Vorfall hat die Aufmerksamkeit weiter Kreise darauf gelenkt, wie leicht es ist, einen unbequemen Menschen in ein Irrenhaus verschwinden zu lassen. Eine Ehefrau hat ihren angeblich geisteskranken Ehemann auf Grund eines einfachen Attestes eines Assistenzarztes in eine Anstalt bringen lassen, und seine Abwesenheit zur Ausräumung der Wohnung benutzt. Ein Reichsirrengesetz wird seit Jahren verlangt, ist aber noch nicht zustande gekommen. Man arbeitet auch heute noch mit alten Ministerialverordnungen, die es allerdings ermöglichen, daß in dringenden Fällen ohne Attest eines beamteten Arztes die zwangsweise Überführung in eine geschlossene Anstalt erfolgen kann.

Nun werden die Behörden wohl Anlaß nehmen, diesem stark reformbedürftigen Rechtsgebiet ihre Aufmerksamkeit zuzuwenden.

*

Der Reichstag hat das Gesetz „über den Schutz der Jugend bei Lustbarkeiten" verabschiedet. Es ist eine Ergänzung des Gesetzes über die Bewahrung der Jugend vor Schund- und Schmutzschriften" vom 18. Dezember 1926. Gleich diesen hat das neue Gesetz nach der Vorlegung des Entwurfs scharfe Angriffe erfahren, unter anderem auch seitens der neuen Sektion für Dichtkunst der Preußischen Akademie. Über die Notwendigkeit einer Reinigung der Atmosphäre und der Fernhaltung der zweifellos sich verbreitenden Giftstoffe literarischer und darstellender Art vor den Jugendlichen sind sich alle einig; die Gegner der gesetzlichen Regelung befürchten nur polizeiliche Mißgriffe, die zur Unterdrückung und Hemmung künstlerischen Schaffens führen können. In der Tat hat sich neuerdings ein übereifriger Staatsanwalt und ein in engen Anschauungen verstricktes Gericht vom Reichsgericht belehren lassen müssen, daß Nacktheit nicht ohne weiteres Unsittlichkeit bedeutet. Bei der durch die Presse und die Gerichte geübten Kontrolle ist die erwähnte Gefahr nicht so naheliegend, daß man deshalb den Versuch hätte unterlassen sollen, von der Jugend Schriften fernzuhalten und sie von Darbietungen auszuschließen, die ihre Phantasie und ihre Sinne vorzeitig wecken und erregen.

Eduard Heilfron.

Rundschau.

Außenhandel.

Der Außenhandel ergibt im März im Vergleich zum Vormonat folgendes Bild:

	Einfuhr		Ausfuhr	
	März 1927	Febr. 1927	März 1927	Febr. 1927
	in 1000 RM nach Gegenwartswerten			
Lebende Tiere	14 409	13 504	871	659
Lebensmittel und Getränke	312 109	336 994	31 272	27 687
Rohstoffe und halbfertige Waren	588 050	579 263	209 376	186 347
Fertige Waren	171 216	164 662	600 289	541 183
Reiner Warenverkehr	1 085 684	1 094 423	841 808	755 876
Gold und Silber	34 799	47 652	1 821	1 500
Zus.	1 120 483	1 142 075	843 629	757 376

Die Einfuhr im reinen Warenverkehr ist im März gegenüber dem Vormonat nur unwesentlich — um 9 Millionen RM — zurückgegangen. Die Einfuhr an Lebensmitteln zeigt eine Abnahme um 25 Millionen RM, die Einfuhr an Rohstoffen und Fertigwaren dagegen eine Zunahme, und zwar erstere um 9 Millionen RM, letztere um 7 Millionen RM. Bei der Warenausfuhr ist dagegen eine beträchtliche Zunahme festzustellen: Insgesamt ist die reine Warenausfuhr um 86 Millionen RM gestiegen. An der Zunahme sind alle Gruppen beteiligt, und zwar die Lebensmittel mit 4 Millionen RM, die Rohstoffe mit 23 Millionen RM und die Fertigwaren mit 59 Millionen Reichsmark.

Einnahmen und Ausgaben des Reiches.

In Mill. Goldmark	April 1925 bis März 1926	Dez. 1926	Jan. 1927	Febr. 1927	März 1927	April 1926 bis März 1927
Überschüsse der Finanzkassen	6834	567	764	575	542	7174
Verschiedene Verwaltungseinnahmen	344	49	23	24	20	393
Gesamteinnahmen	7178	616	787	599	562	7567
Allgem. Reichsverwaltung	4800	472	437	373	355	4504
Steueranteile an Ländern und Gemeinden	2541	51	42	50	50	433
Reparationskonto	300	176	269	211	143	2533
Gesamtausgaben	7641	699	748	634	548	7470
Überschuß (+) bzw. Fehlbetrag (−)	−463	−83	+ 39	− 35	+ 14	+ 97
Zuschüsse aus 1924/25	−	+36	+ 36	+ 36	+ 36	+400
Außerordentlicher Haushalt	−	−76	− 26	− 16	− 35	−554

Reichsbank.

(In Millionen Reichsmark.)

Aus dem Reichsbankausweis	14. 4.	23. 4.	30. 4.	7. 5.
Notenumlauf	3401	3147	3676	3504
Goldbestand	1851	1850	1850	1850
Wechsel und Schecks	1785	1674	2068	1931
Scheidemünzen	103	114	103	102
Devisendeckung	162	169	171	127
Grundkapital:				
a) begeben	122,8	122,8	122,8	122,8
b) noch nicht begeben	177,2	177,2	177,2	177,2

Devisendeckung.

Deckung	14. 4.	23. 4.	30. 4.	7. 5.
Effektive Golddeckung	54,4 %	58,8 %	50,3 %	52,8 %
Gold und deckungsfähige Devisen	59,2 %	64,2 %	55,0 %	56,4 %

Abrechnungsverkehr.

Bei den Abrechnungsstellen wurden abgerechnet:

Monat	1927 in RM	1926 in RM	1913 in M
Januar	5 837 478 100	4 176 649 700	6 691 749 500
Februar	5 742 675 700	3 885 789 100	5 275 586 300
März	7 170 047 300	4 411 266 700	5 850 686 600
April	8 050 156 000	4 468 307 500	7 036 740 580

Die Giroumsätze betrugen im April in Einnahme und Ausgabe 51 048 217 000 RM.

Rentenbank.

(In Millionen Rentenmark)

Datum	Kredite an das Reich	Kredite an die Wirtschaft	Noten-umlauf	Umlauf an Renten-briefen
1926				
30. 1.	1058	587	1589,3	0,156
31. 3.	1054	587	1573,3	0,156
30. 6.	1001	548	1520,0	0,156
30. 9.	978	548	1496,9	0,156
31. 10.	960	548	1479,4	0,156
30 11.	949	293	1174,9	0,156
31. 12.	946	293	1171,7	0,156
1927				
31. 1.	926	293	1151,2	0,156
28. 2.	924	293	1149,0	0,156
31. 3.	922	279	1129,2	0,156

Aktienmarkt.

Die nachfolgende Tabelle, die dem Wirtschaftsbericht Nr. 4 der Commerz- und Privat-Bank entnommen ist, zeigt den Kursstand der an der Berliner Börse amtlich notierten Aktienwerte Ende April im Vergleich zum Vormonat. Es notierten:

Goldparität	Zahl der notierten Aktienwerte		Ende April 1927	Ende März 1927
	Ende April 1927	Ende März 1927	in % der Gesamtzahl	
unter 50 % . . .	56	64	6,4	7,4
von 50 bis 75 % . . .	73	87	8,4	10,0
„ 75 „ 100 % . . .	110	124	12,6	14,3
„ 100 „ 150 % . . .	260	268	29,8	30,9
„ 150 „ 200 % . . .	202	195	23,2	22,5
„ 200 „ 250 % . . .	102	74	11,7	8,5
über 250 % . . .	69	56	7,9	6,4
Zus. . .	872	868	100,0	100,0

Die vorstehende Tabelle läßt deutlich den im Monat April wieder verzeichneten Aufschwung der Börsenkurse erkennen. Auf und über Parität notierten 72,6 % aller amtlich zur Notierung gelangten Aktien gegen 68,3 % im Vormonat. Unter Pari standen demnach nur noch 27,4 % gegenüber 31,7 % Ende März. Sehr bemerkenswert ist die weitere Steigerung derjenigen Aktien, die sich in den höchsten Kursstufen befinden. An der Aufwärtsbewegung des Monats April haben vor allem diejenigen Aktienwerte teilgenommen, die auch in den Vormonaten im Mittelpunkt des Interesses standen, nämlich Elektrowerte, die Aktien der großen Kunstseiden- und Zellstoffkonzerne, Brauerei- und Spritwerte. Aber auch am Kassamarkt und am Markt der variabel notierten Aktien machte sich eine Besserung des Kursstandes bemerkbar, die sich vor allem auf Textil- und Maschinenwerte u. a. bezog.

Produktionsziffern.

Das amerikanische Handelsamt veröffentlichte kürzlich die Produktionsziffern für Wolle der verschiedenen Staaten bzw. Weltteile für das Jahr 1926. Insgesamt sind demnach im verflossenen Jahr 3 060 730 lbs Wolle erzeugt worden, was einer Zunahme von 78 000 000 lbs gegenüber 1925 entspricht. Die in der nachfolgenden Tabelle unter Diverse aufgeführten Staaten veröffentlichen keine Wollstatistiken, so daß diese auf Grund privater Schätzungen gesondert aufgeführt worden sind.

Wollproduktion in 1000 lbs:

Länder	Durchschnitt 1910—1913	1925	1926
Nordamerikanische Länder .	332.320	312.444	333.331
Südamerikanische Länder . .	578.026	493.017	502 694
Europa	542.347	546.395	558.605
Afrika	219.694	269.137	263.349
Australien	705.146	732.807	768.000
Neuseeland	198.474	199.731	207.801
Diverse	672.470	429.030	426.950
Insgesamt:	3 248.477	2 982.561	3 060 730

Konkurse und Geschäftsaufsichten.

Arten	Konkurse 1927			Geschäftsaufsichten 1927		
	Jan.	Febr.	März	Jan.	Febr.	März
Insgesamt	493	473	557	93	132	132
Sie betrafen:						
Natürliche Personen u. Einzelfirmen	365	354	392	75	104	110
Nachlässe	42	33	50	2	—	1
Gesellschaften	74	70	105	16	26	19
Davon:						
Aktiengesellschaften	11	6	15	3	7	5
Gesellschaft. m. b. H.	33	34	57	5	6	5
Offene Handels-Ges.	27	26	28	6	10	9
Kommandit-Ges. . .	3	3	5	2	3	—
Bergbaul. Gewerkschaften	—	1	—	—	—	—
Eingetragene Genossenschaften	12	15	10	—	2	2
Andere Gemeinschuldner	—	1	—	—	—	—

Postwesen.

Vom 1. Mai an sind im Verkehr mit Belgien ge schlossene Briefe mit zollpflichtigem Inhalt zugelassen Die Briefe — gewöhnliche und eingeschriebene — (Wert briefe ausgeschlossen) müssen auf der Vorderseite mi dem vorgeschriebenen grünen Zollzettel versehen wer den. Warenproben mit zollpflichtigem Inhalt oder mi Handelswert sind nach wie vor unzulässig.

Ferner sind vom 1. Mai an gewöhnliche Postan weisungen im Verkehr mit den spanischen Nieder lassungen im Busen von Guinea (Hauptorte: Sant Isabel, San Carlos, Bat, Elobey) zugelassen. Meist betrag: 1000 spanische Pesetas; Gebühr: 20 Pf. fest Gebühr, dazu 10 Pf. für je 20 RM des Betrags de Postanweisung.

Bulgarien: Im Verkehr mit Bulgarien sind forta auch Warenproben mit zollpflichtigem Inhalt zugelasse Warenproben dieser Art dürfen jedoch nur mäßige Handelswert haben und müssen mit dem vorgeschrie benen grünen Zollzettel gekennzeichnet werden.

Wöchentlicher Luftpostdienst Kairo Basra. Deutsche Briefposten für die Luftpost Kairo Basra werden jetzt jeden Donnerstag (bisher 14täg lich) um 23.05 mit der Bahnpost von München abge sandt und erreichen Bagdad am nächsten Donnersta 14.10, Basra 17.35.

In Basra besteht Anschluß an die Schnelldampfe nach Karachi (Indien). Die Luftpost befördert gewöhn liche und eingeschriebene Briefsendungen mit der Be zeichnung „par avion Kairo Basra" nach Mesopotamien den persischen Orten Kermannschah, Hamadan, Mahom merah, den Küstenplätzen am Persischen Meerbusen Belutschistan, Karachi (Indien), Sind und den Nord westprovinzen von Britisch Indien.

Luftpostpakete nach Ungarn. Die bisher nur bis Wien mit Luftpost und von dort aus mit de Eisenbahn weitbefördert worden sind, werden jetzt mi den Luftposten Berlin—Wien—Budapest, München— Wien—Budapest und Nürnberg—Prag—Wien—Buda pest unmittelbar bis Budapest befördert. Di Gebühren betragen für Pakete bis 1 kg 50 Pf., übe 1 bis 5 kg 80 Pf., über 5 bis 10 kg RM 1.45, fü dringende Pakete das Dreifache und die Eilzustel gebühr. Der Luftpostzuschlag kostet bis 1 kg RM 2.4(darüber für jedes angefangene ½ kg 60 Pf.

Luftposten in Rußland. Im Gebiete der Union der Sozialistischen Sowjet-Republiken sind folgende Luftpostlinien eröffnet worden, die auch zur Beförderung von gewöhnlichen und eingeschriebenen Briefsendungen aus Deutschland benutzt werden können:

1. Moskau—Charkow—Rostow (Don)—Armavir—Mineralnyja Wody.
   Länge der Strecke: 1550 km,
   Flugdienst: Täglich außer Montags,
   Flugdauer: 14 Stunden.
2. Mineralnyja Wody—Grosnyi—Machatsch Kala (Petrowsk)—Baku.
   Länge der Strecke: 815 km,
   Flugdienst: Täglich außer Dienstags,
   Flugdauer: 9 Stunden.
3. Baku—Ewlach—Tiflis.
   Länge der Strecke: 535 km,
   Flugdienst: Täglich außer Dienstags,
   Flugdauer 5 Stunden.
4. Kagan (Neu Buchara)—Khiwa—Taschaus (Turkmenen-Republik).
   Länge der Strecke: 534 km,
   Flugdienst: Montags, Dienstags, Donnerstags, Sonnabends.
5. Kagan (Neu-Buchara)—Termes (Turkmenen-Republik)—Duschambe (Uzbeken-Republik).
   Länge der Strecke: 730 km,
   Flugdienst: Montags, Dienstags, Donnerstags, Sonnabends.
6. Werschneudinsk—Kiachta—Urga.
   Länge der Strecke: 600 km,
   Flugdienst: Wöchentlich zweimal.

Sendungen, die mit diesen Luftpostlinien befördert werden sollen, müssen den in die Augen fallenden Vermerk „Par avion au dela de Moscou" tragen. Der außer den gewöhnlichen Gebühren zu erhebende Luftpostzuschlag, der gleichzeitig die Gebühr für die Beförderung bis Moskau umfaßt, beträgt:

für Postkarten . . . . . 40 Pf.
für andere Briefsendungen für je 20 g . . 60 Pf.

Der Flugdienst auf den Linien 1, 2 und 3 endet am 5. Oktober.

Vom 1. Mai an sind Kabelbriefe im Verkehr mit den Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Mexiko und Kuba eingeführt worden. Die Kabelbriefe müssen die Wegangabe via DAT, via DAT Cial oder DAT Wun tragen und vor der Anschrift mit dem gebührenpflichtigen Vermerk CLT versehen sein.

Gleichzeitig werden die im Funkverkehr bereits gebräuchlichen Funkbriefe mit der Wegangabe via Transradio in der Beförderung und Zustellung den Kabelbriefen gleichgestellt. Ihr gebührenpflichtiger Vermerk lautet jetzt RLT. Kabel- und Funkbriefe werden telegraphisch vom Aufgabe- bis zum Bestimmungsort befördert. Dem Empfänger zugestellt werden sie frühestens am Vormittag des auf die Auflieferung folgenden Tages. Abgekürzte Anschriften und die besonderen Vermerke RP, TC und PC sind zugelassen. Für die Abfassung der Kabel- und Funkbriefe sowie wegen Erstattung der Gebühren gelten im übrigen die Vorschriften für zurückgestellte (LC-) Telegramme. Die Wortgebühr bis New York beträgt 40 Pf., die Mindestgebühr (für 20 Wörter) 8 RM. Über die Gebühren nach Orten über New York hinaus geben die Telegrammstellen Auskunft. Die von Amerika eingehenden Kabel- und Funkbriefe werden bis zum Bestimmungsort telegraphisch befördert und frühestens am Vormittag des auf die Auflieferung folgenden Tages wie gewöhnliche Briefe abgetragen oder Abholern in der üblichen Weise ausgehändigt.

Vom gleichen Zeitpunkt an können Wochenendtelegramme im Verkehr mit den Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Mexiko, Mittelamerika, Westindien, Ekuador und Kolumbien, die bisher nur über die Kabelwege zugelassen waren, zu denselben Bedingungen auch via Transradio befördert werden. Außerdem ist im Verkehr mit Argentinien und Brasilien ein Wochenendtelegrammdienst via Transradio eingeführt worden. Die Wortgebühren betragen nach Argentinien 80 Pf. nach Rio de Janeiro 75 Pf. und nach den übrigen Anstalten in Brasilien 95 Pf. Mindestens ist die Gebühr für 20 Wörter zu entrichten. Weitere Auskünfte erteilen die Telgrammannahmestellen.

Ausstellungswesen.

Vom 27. April bis 1. Mai fand in Stettin die erste Büroausstellung statt. Veranstaltet wurde sie auf Veranlassung des Direktors der Stettiner kaufmännischen Schulen, Dr. Redell, von der Industrie- und Handelskammer Stettin in Gemeinschaft mit dem Betriebswirtschaftlichen Seminar der Handels-Hochschule Berlin. Die Ausstellung umfaßte alle Zweige der neuzeitlichen Büro-Organisation und Bürowirtschaft.

Ausgestellt hatten über 100 Firmen der Bürofachindustrie. Privatdozent Dr. Hummel von der Handels-Hochschule Berlin hielt eine Reihe von Vorträgen aus dem Gebiete der Büro-Wirtschaftslehre.

Ministerialdirektor Dr. Brecht, Berlin, behandelte das Gebiet der Büroreform in der behördlichen Verwaltung.

Hochschulwesen.

Handels-Hochschule Leipzig. Durch Verordnung des Sächsischen Wirtschafts-Ministeriums ist dem jeweiligen Rektor der Handels-Hochschule Leipzig für die Dauer seiner Amtsführung die Dienstbezeichnung Magnifizenz beigelegt worden.

Universität Kiel. Prof. Dr. Landmanne (Basel) hat den Ruf auf den Lehrstuhl der Nationalökonomie in Kiel als Nachfolger von Prof. Dr. v. Gottl-Ottlilienfeld angenommen.

Bücherbesprechungen.

Andree, Heiderich, Sieger: Geographie des Welthandels. Eine wirtschaftsgeographische Erdbeschreibung. Vierte Auflage, völlig neu bearbeitet und herausgegeben unter Mitwirkung von Fachleuten von Franz Heiderich, Hermann Leiter, Robert Sieger, 1. Band: Europa, bearbeitet von Adolf E. Forster, Hugo Hassinger, Franz Heiderich, Friedrich Immanuel, Norbert Krebs, Hermann Leiter, Otto Maull, Hans Mortensen, Erich Obst, Carl Patsch, Otto Quelle, Randolf Rungaldier, Arved Schultz, Robert Sieger, Walther Turckermann, Walther Vogel, Heinrich Wachner. 2. Band: Die außereuropäischen Länder, bearbeitet von Georg Dreßler, Kurt Hassert, Karl Haushofer, Felix Lampe, Otto Maull, Karl Sapper, Franz Thorbockte, Richard Uhden, Wilhelm Volz, Hans Wehrli. 8°. 1178 und XX sowie 1110 und XVI S. Preis: geh. M 38.—, geb. M 42.—, Halbl. M 48.— für den Band. L. W. Seidel & Sohn, Wien 1926 und 1927.

Inhalt: Nach einem Vorwort und dem Inhaltsverzeichnis werden Mitteleuropa (Deutsches Reich, Österreich, die Schweiz, Liechtenstein, die Tschechoslowakische Republik, Polen, Ungarn, Rumänien, Jugoslavien, Bulgarien); Westeuropa (Frankreich, Belgien, die Niederlande, Großbritannien und Irland); Südeuropa (die Pyrenäenhalbinsel, Italien, Albanien, Griechenland, die europäische Türkei) und die baltischen und nordischen Staaten (Dänemark, Island, Schweden und Norwegen, Finnland, Estland, Lettland und Litauen sowie Rußland) behandelt. Der 2. Band behandelt den Orient (Kleinasien, die Türkische Republik, Zypern, Armenien, Iran, Mesopotamien, Syrien, Arabien, Sinai, die Nilländer, die Syrtenländer, Libia italiana, Sahara, Tunisien, Algerien, Marokko); Afrika südlich der Sahara (Kapverden, Sudan und Ober-Guinea, Abessinien und Somal-Halbinsel, äquatoriales West-Afrika, das Ostafrikanische

Seenhochland, das tropische Südafrika, Madagaskar und die Inselgruppen im Indischen Ozean, das außertropische Südafrika; Vorder- und Hinterindien (Britisch-Indien, die französischen und portugiesischen Kolonien in Indien, Ceylon, die Maldiven-Inseln, Siam, Französich-Indochina); die südostasiatische Inselwelt einschließlich der Malaiischen Halbinsel (die Malaiische Halbinsel, die Insulinde, die Philippinen); China und Japan (Ostasien als Kultur- und Wirtschaftseinheit, China, das Zwischengebiet Ostasiens, Japan, Korea); Nordamerika (Britisch-Nordamerika, die Vereinigten Staaten von Amerika); die amerikanischen Mittelmeerländer (Mexiko, die mittelamerikanischen Länder: Britisch-Honduras, El Salvador, Honduras, Nikaragua, Costarica, Panama, Panama-Kanalzone; Westindien); Südamerika (Guayana, Brasilien, Uruguay, Argentinien, Falkland-Inseln, Chile, Bolivien, Peru, Ekuador, Kolumbien, Venezuela); Australien und Ozeanien (der australische Bund, Neuseeland, Ozeanien) und die Polargebiete.

Ferner enthält der 1. Band 11, der 2. Band 25 Kartenbeilagen.

Als Beispiel für die Gliederung des Stoffes sei für den 1. Band die für das Deutsche Reich angegeben: Die geographischen und kulturellen Grundlagen der Wirtschaft; Die Natur und Wirtschaft der deutschen Landschaften; Die deutsche Wirtschaft. Da die Art, wie die wirtschaftlichen Fragen behandelt werden, uns Betriebswirtschafter besonders interessiert, gebe ich auch noch die weitere Gliederung dieses letzten Abschnitts bei Deutschland: Land- und Forstwirtschaft; Viehzucht (Jagd und Fischerei); Bergbau- und Hüttenbetrieb. Gewerbe und Industrie: Die Betriebskräfte der Industrie; Die Industriegruppen. Verkehr und Handel: Verkehr; Der deutsche Außenhandel. Im 2. Band sind der Behandlung der einzelnen Länder, wo das notwendig war, Auseinandersetzungen über das Gemeinschaftliche der ganzen Ländergruppen vorausgeschickt.

Die Literatur ist im 2. Bande zum Teil am Schluß jedes Länderraumes, zum Teil am Schluß der Gruppen angegeben, fast immer ist der letztere Weg eingeschlagen. Im 1. Bande stehen die Literaturangaben bei jedem einzelnen Land.

Kritik. Mir als Nichtgeographen fällt es schwer, mir vorzustellen, daß Europa keinen Osten haben soll. Aber ich nehme an, daß die Geographen ausreichende Gründe dafür haben, Rußland zu den baltischen und nordischen Staaten zu rechnen. Auch sonst habe ich bei meiner Besprechung mehr die mir naheliegenden wirtschaftlichen Teile des Werkes im Auge. Die Arbeiten am Handwörterbuch der Betriebswirtschaft haben mir Gelegenheit gegeben, zahlreiche Stichproben zu machen, die ergeben haben, daß die Angaben mit den Ergebnissen der für das Handwörterbuch angestellten Untersuchungen übereinstimmen. Allerdings hätten gerade bei Europa manche statistische Angaben neueren Datums sein können (Erscheinungsjahr 1926 bzw. 27, statistische Angaben für 1922, höchstens 1924). Bei den Literaturangaben haben die Verfasser mit Recht größeren Wert darauf gelegt, die neueste Literatur anzugeben; es wäre aber vielleicht wichtig, noch umfassendere Angaben zu machen. Schade ist, daß ein Schlagwortverzeichnis fehlt, das den Wert des Werkes für den Gebrauch noch stark erhöhen würde; vielleicht kann es noch nachgegeben werden.

Das Gesamturteil lautet so: Ein sehr gutes Werk, das nur empfohlen werden kann. Nicklisch.

Mahlberg, W. Prof. Dr.: Die Betriebsverwaltung. Sonderdruck aus dem Band 2 des Grundrisses der Betriebswirtschaftslehre. G. A. Gloeckner, Leipzig 1927. 8°. 67 S.

Inhalt: Die Arbeit enthält zwei Hauptteile, die folgende Überschriften tragen: Der Betriebsbegriff; Das System der Betriebswirtschaftslehre. Der Betriebsbegriff wird in der Weise behandelt, daß der Betriebscharakter der menschlichen Einrichtungen, die Betriebsdurchführung nach Willen und Leistung, die Wirtschaftlichkeit der Betriebe und die Zusammenfassung der Betriebe zur Gesamtwirtschaft erörtert werden. Beim System der Betriebswirtschaftslehre beschäftigt sich der Verfasser mit dem Begriff der Betriebswirtschaftslehre, mit der Betriebswirtschaftlehre als Wissenschaft, mit der Gliederung der Betriebswirtschaftslehre und mit dem Verhältnis zur Nationalökonomie.

Kritik: Der Verfasser lehnt zwar den Gemeinschaftsgedanken ab, aber er folgt in der Weite der Auffassung meinen eigenen Gedankengängen, allerdings ohne eine Auseinandersetzung über den Zusammenhang der Begriffe „Betrieb" und „Unternehmung", wie ich sie auch bereits geboten habe. Er ist jedenfalls nicht der erste, der Theater, Staatsverwaltungen, Haushalte zu Betrieben erklärt, unterläßt es aber, dem Leser mitzuteilen, daß diese von ihm vorgetragene weite Auffassung des Betriebsbegriffes in der Literatur schon vor ihm zu finden ist.

Was der Verfasser über meine Arbeiten später wirklich sagt, ist merkwürdig genug, so daß einige Bemerkungen auch dazu notwendig sind. Zunächst führt er aus, „Nicklisch will den betriebswirtschaftlichen Prozeß im Einzelbetrieb nur in einen Produktions- und in einen Verteilungsprozeß scheiden". Er hält das für einen Nachteil gegenüber der von ihm übernommenen altbekannten Dreiteilung in Beschaffung, Erzeugung und Absatz. Es ist erstaunlich, daß Mahlberg hier übersieht, daß mein Verteilungsprozeß allen bis dahin behandelten Prozessen hinzugefügt ist und daß die bekannte Dreiteilung bei mir dem Verteilungsprozeß gegenüber als Produktionsprozeß im weiteren Sinne zusammengefaßt ist, nicht ohne daß auch die Einzelprozesse, vor allem der Produktionsprozeß im engeren Sinne, aufrechterhalten werden. Da die Aufmerksamkeit, mit der er las, offenbar nicht ausreichte, ihn über die Dreiteilung hinaus zuführen, konnte ihm auch die außerordentlich große und weittragende Bedeutung des betriebswirtschaftlichen Verteilungsprozesses für die Gesamtwirtschaft nicht aufgehen. Wenn ich nach der Art Mahlbergs schriebe, dürfte ich noch etwa folgendes hinzufügen: „Mahlberg glaubt den Gemeinschaftsgedanken für die Erklärung des Betriebs ablehnen zu müssen; dieser vorgefaßten Meinung wegen darf er den betriebswirtschaftlichen Verteilungsprozeß nicht verstehen, weil er sonst möglicherweise zur Anerkennung des Gemeinschaftsgedankens genötigt werden könnte, trotz der Ablehnung dieses Gedankens gegenüber seinem Diktierfräulein, von der er in seinem Buche erzählt. Deshalb versteht er ihn nun auch nicht." Aber — überlassen wir das Mahlberg.

Ähnlich merkwürdig ist des Verfassers Meinung über mein Buch „Organisation". Er sagt, es versage in der Frage des „Mein" und „Dein". Ich darf hier gleich hinzufragen: vielleicht, weil es eines der ausgesprochenen Ziele des Buches ist, das „Mein" und „Dein" sachlich viel klarer und eindeutiger zu scheiden, als es Mahlberg nach seiner Wirtschaftstheorie für wünschenswert hält.

Weiter lädt mir Mahlberg an einer Stelle seiner Schrift (S. 51) die Verantwortung für irgendwelche Arbeiten Dritter auf, von denen ich nicht weiß, wer sie sein sollen. Ich habe deshalb den Verfasser brieflich gefragt, an welche Autoren und an welche Werke er dabei gedacht habe. Er hat mir darauf aber keine Antwort gegeben, aus der ich die Antwort auf meine Frage hätte entnehmen können.

Das sachlich Beste der Schrift ist vielleicht noch unter der Überschrift „Die Wirtschaftlichkeit der Betriebe" zu finden, obwohl auf die Verwendung wertvoller Ergebnisse einer Reihe anderer Forscher verzichtet ist.

Ganz unzulänglich sind die Abschnitte „Die Zusammenfassung der Betriebe zur Gesamtwirtschaft" und „Das Verhältnis der Betriebswirtschaftslehre zur Nationalökonomie". Nicklisch.

Walb, Ernst, Dr. Prof.: Die Erfolgsrechnung privater und öffentlicher Betriebe. Eine Grundlegung. Berlin und Wien 1926, Spaeth & Linde. 8°. 428 S.

Inhalt: Das Buch hat 3 Teile. Der erste behandelt die Grundlagen der Erfolgsrechnung, der zweite ihre formale Gestaltung, der dritte das Materielle (Walb sagt auch hier „Gestaltung"). Bei der Behandlung der Grundlagen wird zunächst die Stellung der Erfolgsrechnung im Rechnungswesen untersucht und anschließend das Untersuchungsgebiet begrenzt. Es folgen die Erörterung der Elemente der Erfolgsrechnung sowie der rechnungsmäßigen Darstellung des Erfolges. Unter der Überschrift „Formale Gestaltung" wird der Rechnungsapparat der kaufmännischen Buchhaltung untersucht, die „Leistungs" und die Zahlungsreihe der Konten erörtert sowie ihr Zusammenhang mit der Ergebnisrechnung und der Bilanz dargelegt, den der Verfasser so sieht, daß sich aus der „Leistungs"-, sagen wir Aufwands- und Erlösreihe die Ergebnisrechnung und aus der Zahlungsreihe die Bilanz ergibt. Der Verfasser führt dann weiter aus, daß, da sich der Gewinn sowohl aus der einen wie der andern Reihe ergäbe, sowohl in der Ergebnisrechnung wie in der Bilanz eine Erfolgsermittlung gesehen werden müsse. Im Laufe dieser Erörterung wird dem „zuviel" und „zuwenig Verbuchten" und den dadurch notwendigen Rück- und Nachverrechnungen eine sorgfältige Behandlung zuteil und ihr Ergebnis zur Stützung der Auffassung der Beziehungen der Bilanz zur Zahlungsreihe und durch sie zur Ergebnisrechnung benützt. Dem Bilanzbegriff wird in diesem Teil dann noch eine ausführliche Sonderbehandlung zuteil, die mit dem Unterabschnitt „Die Bilanz als Status" schließt.

Ferner sind im zweiten Teil weitere Erfolgsrechnungsarten und andere Kontengliederungen in ihrer Beziehung zu den beiden Kontenreihen behandelt. Nach der kaufmännischen Buchhaltung ist die kameralistische auf ihren Zusammenhang mit der Erfolgsrechnung untersucht. Der Verfasser knüpft dabei an Schrott und Klapdor an.

Im dritten Teil (Das Materielle) handelt es sich um Bewertungsfragen und um die Erscheinungsformen des Erfolgs.

Kritik: Zunächst das eine: Daß ohne Verrechnungen die Rechnung richtig sein könne, wird niemand behaupten. Die Auseinandersetzung bei Walb über diese Frage kann deshalb nichts grundsätzlich Neues bringen. Es läßt sich aber auf Verrechnungen keine Theorie des betriebswirtschaftlichen Ganzen gründen, wie Walb das für möglich zu halten scheint, weil es in der Betriebswirtschaft wesentliche Zusammenhänge gibt, für die Verrechnungen höchstens Begleiterscheinungen sind.

Für die Bilanztheorie überschätzt Walb die Bedeutung der Verrechnungen ebenfalls. Er übertreibt zwar nicht so weit, daß er ihnen selbständige Bedeutung zuweist; er leitet aber ihre Bedeutung einseitig ab, nämlich nur von der Erfolgsrechnung, so daß sie sich „dynamisch" zeigen. Wer diese Einseitigkeit vermeidet, kommt zu anderen Ergebnissen für den Zusammenhang mit dem übrigen Bilanzinhalt Wer sie aber begeht, muß der einen Einseitigkeit andere folgen lassen, um sich selbst vom Bilanzinhalt eine einheitliche Auffassung, die dann zwar auch nur einseitig sein kann, zu ermöglichen. Walb geht diesen Weg bis zum Ende und kommt so zu seiner Auffassung der Bilanz, die mit seinen eigenen Worten wiedergegeben sei: „Den Stamminhalt des Bilanzkontos bilden die Salden der üblichen Konten der Zahlungsreihe. Diese Ziffern sind für die Erfolgsrechnung unzureichend. Sie werden richtiggestellt durch Zurückverrechnung mittels der Salden der Konten der Leistungsreihe und durch Nachverrechnungen mittels den Inhalten der Verrechnungskonten." Mancher Betriebswirt wird schon gegen die uneingeschränkte Verwendung des Wortes „Saldo" in der Walbschen Erklärung einige Bedenken haben. Es wirft darin aber nur die ganze rücksichtslose Einseitigkeit ihren Schatten voraus, die aus den Bilanzbeständen, die nicht der Zahlungsreihe angehören, Rückverrechnungen dieser Reihe macht. Dieses Verfahren kann am besten durch ein Beispiel verdeutlicht werden. Gesetzt den Fall, eine Tagung bestünde aus fachlichen und gesellschaftlichen Veranstaltungen, dann kann ich sie als vollkommen fachlich erklären, wobei ich die gesellschaftlichen Bestandteile zu Abzugsposten vom Ganzen degradiere, oder ich erkläre sie als rein gesellschaftlich, wobei ich die Abzugsposten im fachlichen Teil finden würde. Beide Bilder aber wären falsch, weil das Gesamtbild die Bestandteile der Tagung alle enthalten muß, und zwar eben als Bestandteile der Tagung, wenn es richtig sein soll. Die Bilanz ist nun ein Gesamtbild, in dem alle Reihen der bilanzberechtigten Konten auftreten. Auch Walb gibt zu, daß die Aufwandskonten in ihr ebenfalls erscheinen. Aber er deutet diese Werte zu Rückverrechnungen um, um die Bilanz als andere Erfolgsrechnung zu erklären. Als Gesamtbild des Betriebslebens, das sie ist, verliert er sie dann freilich, was ihm, der geneigt ist, das betriebswirtschaftliche Ganze von der Erfolgsrechnung her zu erklären, aber keine Sorge zu machen scheint.

Doch, man kann, wie mir scheint, auf Zweifel Walbs an seiner eigenen Auffassung aus Ausführungen an anderen Stellen schließen. Nur eine davon soll hierher gesetzt werden (S. 112): „Es genügt, hier festzustellen, daß die Schlußbilanz einen brauchbaren Status ergibt, und daß sie nur insofern Status sein kann, als die Erfolgsrechnung nicht gestört wird". Hier also sagt Walb, daß die Bilanz Status ist, vorausgesetzt, daß die Erfolgsrechnung in Ordnung ist. Man darf ihm im Anschluß an diesen Satz sagen, daß eine Bilanz, die unter der Voraussetzung richtiger Erfolgsrechnung Status ist, auch Status ist, wenn der Erfolg falsch ermittelt wurde; der Status ist dann nur nicht richtig. Hier hätte Walb noch einmal auf den wichtigen und strengen Zusammenhang zwischen richtiger Erfolgsrechnung und richtiger Vermögensrechnung aufmerksam werden sollen. Er hätte dann auch die Einheit des Inhalts der Bilanz aus der Einheit des Betriebslebens gefunden und empfunden, daß Klagen über das „Mischgebilde der Bilanz" vom Betriebsganzen her nicht verstanden werden können und längst überholt sind. Walb kommt in seiner Erfolgsrechnung meiner seit langem vertretenen Auffassung der Buchhaltung nahe, wie auch er feststellt, aber im Bilanzproblem unterscheide er sich grundsätzlich von mir. Ich habe den Eindruck, daß ich die weitere Entwicklung abwarten kann. Sobald Walbs Einseitigkeit in der Bilanzauffassung gewichen sein wird, werden wir uns auch in diesen wichtigen Fragen nahestehen. Seine Anerkennung der „historischen Aufgaben" der Bilanz, die er noch in einem Gegensatz zur dynamischen Bilanzauffassung sieht, und seine Äußerungen über die Bilanz als Status zeigen bereits Ansätze zu dieser Entwicklung.

Wichtig in seiner Auffassung der Bilanzfrage ist noch, daß er von individuellen Bilanzbegriffen spricht. Er ist anscheinend der Meinung, daß die übrigen Betriebswirtschafter solche individuellen Begriffe nicht kennen. Darin irrt er. Auch berücksichtigt er dabei nicht, daß gerade auch auf der Seite der Dynamiker (Schmalenbach) die Behauptung aufgestellt worden ist, daß die Liquidationsbilanz wie die Schlußbilanz aufgefaßt werden müsse.

Für die doppelte Buchhaltung gibt der Verfasser der Tatsache, daß, wenn jeder Posten doppelt verbucht ist, dies auch von denen der Erfolgsrechnung gelten muß, eine besondere Formulierung, die fett gedruckt ist.

Das Buch enthält außer dem Kritisierten noch andere Auseinandersetzungen, die nicht einfach hingenommen werden können; z. B. die Auflösung des Begriffs der Reserven, die Auffassung der Wirtschaftlichkeitsfragen, auf die bei Gelegenheit wird zurückgegriffen werden müssen.

Als Gesamturteil ist folgendes zu sagen: Das Buch trägt seinen Stoff mit großer Eindringlichkeit vor und legt viel Wert auf zuverlässige Durchformung des Gebotenen. Der Leser wird ihm zahlreiche Anregungen

entnehmen, die er sich freilich mit einiger Mühe und Ausdauer erkaufen muß. Als wertvollster Teil erscheinen mir die umfangreichen Ausführungen über das kameralistische Rechnungswesen. Die über die kaufmännische Buchhaltung enthalten Einseitigkeiten, die sich bei der Anwendung der Ergebnisse auf die Bilanz besonders deutlich zeigen. Nicklisch.

Hellauer, Prof. Dr. J.: Kaufverträge. Werk-, Konsignations- und Leihverträge im Warenhandel und Industrie. Eine Sammlung von Verträgen und Geschäftsbedingungen aus der Praxis. Bücherei der praktischen Betriebsführung. Herausgeber: Prof. Dr. Walter le Coutre. Berlin 1927, Industrieverlag Spaeth & Linde. Lex.-Format. 330 S. M 10.80.

Aus dem Vorwort: „Es wurden vornehmlich solche Waren berücksichtigt, die charakteristisch für bestimmte Warengruppen sind... Es sollten die bei Vertragsabschlüssen vorkommenden Eigenarten bezüglich Vertragsklauseln (Abrufs- und Spezifikationsrechte, eigentümliche Preisabmachungen usw.), die verschiedenen Formen des Vertragsabschlusses, sowie die Hauptarten von Handelsgeschäften (neben den Effektiv- auch das Termingeschäft) und Handelsformen (Auktionen, Submissionen usw.), soweit sie für die Verträge etwas Besonderes ergeben, berücksichtigt werden..."

Eine Unmenge gut gesichtetes Material ist mit großer Sachkunde bereitgestellt worden. Wir müssen Josef Hellauer sehr dankbar sein, daß er sich dieser Mühe unterzogen hat. Das Buch wird als Hilfsmittel für den akademischen Unterricht, wie bei seiner Verwendung in Wirtschaftspraxis, Wirtschaftspolitik, besonders aber auch Rechtsleben von großem Nutzen sein. Obst.

Funck, Enno und *Jadesohn, Dr.: Rechtstaschenbuch für den Bankverkehr.* Stuttgart 1927, Verlag für Wirtschaft und Verkehr Forkel & Co. 8°. 455 S.

Teil I will in die allgemeinen Rechtsfragen des Bankwesens einführen. Teil II enthält nach einer allgemeinen Einführung das Steuerrecht, soweit es speziell für Bankkreise Interesse bietet. Im Teil III werden in Buchstabenfolge, häufig unter Bezugnahme auf die früheren Abschnitte, die in Betracht kommenden Einzelfragen erörtert.

Das Buch enthält eine Menge Wissenswertes und legt Zeugnis ab von der Sachkunde der Verfasser: des Syndikus Dr. jur. Funck und des Staatsanwaltschaftsrates Dr. Jadesohn. Die benutzte Literatur ist in den einzelnen Abschnitten angegeben. Dadurch ist dem Leser die Möglichkeit gegeben, sich über Fragen, die ihn besonders interessieren, in den zitierten Büchern zu informieren. Änderungen, die im Lauf der Zeit erfolgen, sollen in Nachträgen, die bei Bedarf erscheinen, angegeben werden.

Als Nachschlagebuch wird die vorliegende Schrift gute Dienste leisten. Obst.

Deumer, Robert: Die Verstaatlichung des Kredits. Gekrönte Preisschrift der Travers-Borgstroem-Stiftung in Bern. München und Leipzig 1926. Duncker & Humblot. 8°. 371 S. M 14.50.

Im November 1917 errichtete Arthur Travers-Borgstroem aus Helsingfors eine nach seinem Namen benannte Stiftung, die er unter die Obhut der Universität Bern stellte. Nächster Zweck der Stiftung war ein Preisausschreiben über die Verstaatlichung des Kredits. Verlangt war eine kritische Studie über die Gestaltung des Kredits in einem bestimmten Land, mit Vorschlägen für die Durchführung der Verstaatlichung. Mit diesem internationalen Preisausschreiben verfolgte der Stifter den Zweck, für seine mutualistische Lehre Bausteine zu sammeln, um darzutun, daß der Mutualismus, angewandt auf das bestimmte Gebiet des Bank- und Kreditwesens, eine Synthese der beiden sich anscheinend widersprechenden Grundsätze, des Kapitalismus und des Sozialismus, darstellt.

Dr. Robert Deumer, Direktor bei der Reichsbank Berlin, erhielt den zweiten der drei Hauptpreise in Betrage von 20 000 Schweizer Franken. Und so sieht man, auch schon aus diesem Grunde, der neuen Arbeit des praktisch und theoretisch gut geschulten Verfassers der uns schon mehrere gute Bücher beschert hat, mit großem Interesse entgegen.

Ein Preisausschreiben ist es; und so muß sich der Verfasser — was an und für sich ein Nachteil ist — dem Gedankenkreis des Stifters der Preisaufgabe anpassen.

Eine große Menge Material ist mit Fleiß verarbeitet worden. Die Gründe für und gegen die Kreditverstaatlichung werden erwogen, die Auswirkung und die Organisation der Kreditverstaatlichung wird veranschaulicht. Die Deumerschen Reformvorschläge sind in zwei Gesetzentwürfen und einer Ausführungsverordnung zusammengefaßt.

Hierin kommt die Auffassung von Deumer zum Ausdruck. Er spricht sich für eine Verstaatlichung des Kreditwesens in Deutschland aus. Als Gründe gibt er u. a. (s. S. 167) an: Das Problem der volkswirtschaftlichen Kreditverteilung habe unter der bisherigen Kreditorganisation keine Lösung gefunden. Die Verteilung der Bankkredite auf Spekulation und Produktion, auf volkswirtschaftlich nützliche und auf volkswirtschaftlich überflüssige Glieder sei beherrscht von privatwirtschaftlichen Verdienstinteressen. Die Befruchtung der einzelnen Produktionszweige und der Wirtschaftsgebiete sei willkürlich und individuell, eine planmäßig Bewirtschaftung des Kreditkapitals fehle, ebenso ein organisierter Geldausgleich und Kreditausgleich.

Andererseits preist Deumer die deutsche Kreditwirtschaft als „die komplizierteste, aber auch die am besten ausgebaute innerhalb der Weltwirtschaft; sie ist teilweise für das englische Kreditbankwesen vorbildlich gewesen, das bisher wegen seiner Arbeitsteilung uns als Vorbild hingestellt wurde".

In seinem Entwurf eines Gesetzes über die Verstaatlichung des Kredit- und Bankwesens sagt Deumer:

§ 1. Das gesamte Kredit- und Bankwesen Deutschlands wird, soweit es geschäfts- oder gewerbsmäßig betrieben wird, verstaatlicht.

§ 3. Die bereits bestehenden Staatsbanken und Landeskreditkassen werden in das allgemeine Kreditverstaatlichungssystem eingegliedert.

§ 4. Das gesamte Kredit- und Bankwesen Deutschlands wird nach Durchführung der Verstaatlichung als selbständiges Unternehmen des Reichs unter der Bezeichnung

Deutsche Staatsbank

betrieben.

§ 5. Die Deutsche Staatsbank besitzt die Eigenschaft einer juristischen Person des öffentlichen Rechts. Sie ist mit einem eigenen Grundvermögen ausgestattet, dessen Höhe die Kreditverstaatlichungskommission auf Grund der übergegangenen Vermögenswerte der verstaatlichten Bank- und Kreditbetriebe und mit Rücksicht auf die erforderlichen Betriebszwecke bestimmt.

§ 6. Infolge der Verstaatlichung gehen sämtliche Aktiva und Passiva der von der Verstaatlichung betroffenen Kredit- und Bankgeschäftsbetriebe auf die Deutsche Staatsbank über.

§ 7. Durch die Verstaatlichung übernimmt der Staat für die Verbindlichkeiten der Staatsbankstelle keine Gewähr; es haftet für diese lediglich das Staatsbankvermögen.

§ 8. Der Reingewinn der „Deutschen Staatsbank" gebührt dem Reiche.

§ 9. Die von der Verstaatlichung betroffenen Interessenten werden entschädigt.

§ 10. Wer nach der Kreditverstaatlichung gewerbsmäßig irgendwelche Kredit- oder Bankgeschäfte betreibt, wird mit Geldstrafe bis zu 10 Millionen Goldmark und mit Gefängnis bis zu

5 Jahren oder mit einer dieser Strafen bestraft. Auch ist auf Einziehung des Geschäftsgegenstandes und der Gewinne zu erkennen.

Entgegen dieser Vorschrift abgeschlossene Rechtsgeschäfte sind nichtig. —

Mein Urteil: Das Kreditwesen Deutschlands ist n mancher Beziehung verbesserungsfähig. Änderungen assen sich aber auch auf anderen Wegen als den vom Verfasser vorgeschlagenen vornehmen. Das deutsche Bankwesen in seiner bisherigen Verfassung hat im roßen ganzen sich bewährt und teilweise sogar Hervorragendes geleistet. In banktechnischer Beziehung sind in den letzten Jahren erhebliche Verbesserungen erfolgt, und was Deumer in dieser Beziehung erstrebt, wird sich auch ohne einen gewaltsamen staatlichen Eingriff vollziehen lassen. Wir brauchen jetzt mehr als je das Vertrauen des Auslandes und Ruhe im Innern. Daher sind solche Pläne, wie Verstaatlichung des Kredits, vom Übel.

Das Buch ist eine interessante Studie; für die Praxis aber sind die Vorschläge nicht verwertbar.

Obst.

chütz, Franz: Der Zinsschein. Jahrg. XLVII. Berlin 1927, Verlagsbuchhandlung Joseph Jastrow. Gr.-8°. 1241 S. M 32.—.

Das bekannte Werk bringt eine übersichtliche Zusammenstellung sämtlicher deutschen und der hauptsächlichsten ausländischen Eisenbahn-, Bank-, Industrie- und Versicherungs-Aktien und Obligationen, sowie der Anleihen und Pfandbriefe von Staaten, Städten, Kreisen, Genossenschaften, Hypothekenbanken und wertbeständigen Anleihen, mit Angabe des Wertes der Zins- bzw. Ertragnisscheine der in- und ausländischen Zahlstellen. Das für alle Banken und Bankfirmen unentbehrliche Buch hat auch für den Betriebswirt insofern Interesse, als es die Zusammenhänge zwischen Bank und industrieller Unternehmung usw. offen darlegt.

Obst.

Plutus-Briefe, herausgegeben von Georg Bernhard und Bruno Buchwald. Berlin, Plutus-Verlag. Jährlich 12 Hefte zu je 32 S. Preis 2 M für das Heft, 20 RM für den Jahrgang.

Aktuelle Fragen des Bankwesens finden eine klare, erschöpfende und oft auch eine sehr interessante Darstellung von sachkundigen Verfassern. Zahlreiche Abbildungen tragen weiter zur Veranschaulichung des Stoffes bei. Die Lektüre der Briefe kann bestens empfohlen werden.

Obst.

as Werden in der Weltwirtschaft. Herausgegeben von der Industrie- und Handelskammer zu Berlin. Berlin 1926, Verlag Georg Stilke. Gr.-8°. 287 S.

Der Industrie- und Handelskammer Berlin schien es geboten, eine sachliche Prüfung der Frage eintreten zu lassen, wie weit die Wiederanknüpfung der überstaatlichen Beziehungen nach Kriegsende wieder gediehen sei. Sie veranstaltete zu diesem Zweck einen Vortragszyklus, in dem namhafte Wirtschaftsführer zu wichtigen Problemen Stellung nahmen. Die Vorträge sind nunmehr durch Drucklegung einem weiteren Kreise zugänglich gemacht worden.

Eingehend behandelt W. Schücking die wichtige rechtliche Seite der Frage. Er spricht über den Völkerbund, als den eigentlichen, weithin sichtbaren Träger des internationalen Gedankens.

Die internationale Verschuldung bildet die Grundlage, auf der sich das wirtschaftliche Gehaben unserer Zeit aufbaut. Diese Frage behandelt E. J. Bonn.

Sehr instruktiv sind insbesondere die von großer Sachkenntnis getragenen vortrefflichen Ausführungen von G. Prion über „Der internationale Geldmarkt".

Aus dem reichen Inhalt seien weiter erwähnt die Abhandlungen von J. Hirsch (Probleme des internationalen Handels), von W. Reichert (Internationale Wirtschaftsverbände), von F. Eulenburg (Pan-Europa) und F. Demuth (Internationale Wirtschaftsvertretungen).

Das Geleitwort des instruktiven Sammelwerks stammt von Franz von Mendelssohn, dem Präsidenten der Industrie- und Handelskammer Berlin, die sich durch Veranstaltung dieser Vortragsreihe und Drucklegung der Vorträge ein großes Verdienst erworben hat.

Obst.

Kalveram, Prof. Dr. Wilhelm: Goldmarkbilanzierung und Kapitalumstellung als Grundlage zukünftiger Bilanzgestaltung. 2. Auflage der „Praxis der Goldmarkbilanzierung" (13. Band der von Prof. Hermann Großmann herausgegebenen Bücherei für Bilanz und Steuer). Berlin 1925.

Goldmarkbilanzierung und Kapitalumstellung als Formalakte gehören der Vergangenheit an. Da sie aber die betriebswirtschaftlichen Rechnungssysteme materiell neu begründet haben, indem die bilanzierten Ziffern als Anschaffungspreise bzw. als Größe des Eigenkapitals gelten, wirken sie in die Gegenwart und Zukunft hinein. Es ist zur Genüge bekannt, wie unsicher die Meinungen über die künftige Gestaltung und das künftige Gedeihen der Wirtschaft zur Zeit der Aufstellung der Goldmarkbilanzen waren und sein mußten, und daß der Gesetzgeber der Unsicherheit in den Bewertungsvorschriften weitgehend Rechnung trug. Mannigfache Erfahrungen der letzten Jahre haben zu durchgreifenden Korrekturen der Ziffern vieler Bilanzen gezwungen. Die grundsätzlichen Fragen der Bilanzbewertungen und der Größe der Eigenkapitalziffer werden so lange dringlich bleiben, bis das Wirtschaftsleben in ruhigere Bahnen gelangt ist. Daher wird die Arbeit Kalverams ihre Bedeutung für Lehr- und Lernzwecke auch noch weiter behalten. Der Leser findet hier die wertvollen Gedanken, die in zahlreichen Aufsätzen und selbständigen Spezialuntersuchungen zu den grundsätzlichen Bilanzfragen geäußert worden sind, in leicht verständlicher Sprache und veranschaulicht durch schematische Beispiele dargestellt.

Pape.

Kalveram, Prof. Dr. Wilhelm: Bankbuchhaltung (Bd. 117/118 der von Prof. Adolf Ziegler herausgegebenen Gloecknerschen Handelsbücherei). Leipzig 1926.

Die Bankbuchhaltung ist nicht isoliert, sondern „im Zusammenhange mit dem Durchlauf der Kundenaufträge als Glied der Gesamtorganisation und in ihren Beziehungen zu den notwendigen Kontrollfunktionen" behandelt worden. Durch diese Methode wird der Weg zur Gewinnung eines betriebswirtschaftlich begründeten Verständnisses der Bankbuchhaltung gewiesen. Die durchgeführten Beispiele und schematischen Zeichnungen lassen die geschickte Hand des erfahrenen Führers erkennen.

In einer Einzelheit scheint mir die Auffassung des Verfassers zweifelhaft zu sein. Er meint, nur die „eigene Reihe" des Metakontos sei Bestandteil des Systems der eigenen Buchhaltung (S. 135). Meines Erachtens sind aber die „fremden Reihen" gleichfalls Bestandteile des eigenen Buchhaltungssystems. Und zwar sind sie sowohl Teile des Metakontos wie des Metisten-Kontokorrents. Die fremde Sollreihe ist zugleich Habenseite des Metisten-Kontokorrents, wie die fremde Habenreihe zugleich Kontokorrent-Sollseite ist. Daraus erklärt sich, weshalb ein besonderes Metisten-Kontokorrent nicht geführt zu werden braucht.

Das aus reicher Erfahrung erwachsene Buch ist ein wertvoller Beitrag zur Literatur der Bankbetriebe.

Pape.

Groll, Dr. Heinrich: Der Schuhbetrieb und sein Produktionsprozeß (3. Heft der von Prof. Nicklisch herausgegebenen „Produktionsprozesse"). Stuttgart 1926, C. E. Poeschel Verlag. 8°. 177 S. M 9.75.

Inhalt: Organisation des Produktionsprozesses (Technik der Schuhherstellung, Arbeitsteilung, Regelung des

Produktionsprozesses, Lohnsysteme, Rationalisierung des Produktionsprozesses), Rechnungswesen (Selbstkostenrechnung, Betriebsbuchhaltung, Betriebsstatistik), Einkauf der Materialien und Absatz der Produkte.

Die Monographie ist eine gute Darlegung der Herstellungstechnik und des Rechnungswesens in den Schuherzeugungsbetrieben. Es ist auch untersucht worden, wieweit die Schuhindustrie Anregungen der industriellen Praxis und der betriebswirtschaftlichen Theorie zur weiteren Rationalisierung des Herstellungsverfahrens gefolgt ist. Verhältnismäßig kurz gehalten ist der Abschnitt „Einkauf der Materialien und Absatz der Produkte". Aus der Arbeit ist nicht mit Sicherheit zu ersehen, ob der Verfasser den Absatz der Produkte zur Produktion rechnet oder nicht. Auf S. 131 f. heißt es: „Hier (im Handel!) besteht kein Produktionsprozeß .... Sobald jedoch die Ware irgendeinen noch so kurzen Produktionsprozeß durchläuft ..." Auf S. 133 aber wird von einem „Produktionsprozeß im engeren Sinne" gesprochen, womit der Herstellungsprozeß gemeint ist. Die Auffassung, daß es im Warenhandelsbetriebe keinen Produktionsprozeß gäbe, ist unhaltbar. Alle Leistungen im Warenhandels- wie im Industriebetriebe, die auf Förderung des Warenabsatzes gerichtet sind, sind Produktionsleistungen.

Pape.

Volkswirtschaftliche und sozialpolitische Schriften.

Michel, Dr. Oskar: Der Aufstieg des Wirtschaftslebens. Versuch einer Systematik der Wirtschaftsstufen. Lösung der wirtschaftlichen Kernfrage. (Heft 76 der Bibliothek für Volks- und Weltwirtschaft, herausgegeben von Prof. Dr. Franz von Mammen). Dresden „Globus". 8°. 166 S. M 2.—.

Das Ergebnis der Untersuchungen des Verfassers ist: Eine Systematik der Wirtschaftsstufen, die als Grundlage und Richtlinie für das ganze Wirtschaftsleben von entscheidender Bedeutung ist, muß von einem die Einzelheiten des Geschehens zu einer höheren Einheit verbindenden Urprinzip ausgehen. Es ist in den Menschen wirksam, sein Urausgangspunkt aber liegt hinter den Menschen im Ur-Sein, im Ur-Grund aller Dinge. Daß ein solches Urprinzip allem Sein und Werden zugrunde liegt, schlossen mit Recht die reifen Geister aller Zeiten und Völker sowohl aus der in der Welt erkennbaren Vernunft... als auch aus ihrer eigenen zweckmäßig wirkenden Vernunft. Die grundlegende und bestimmende Urkraft — mag man sie Gott, Weltgeist, Gott-Natur, Natur nennen — muß notwendigerweise selbst Vernunft besitzen. Aus ihr steigt die Idee. Die Ur-Idee ist das Urprinzip (Hegel) aller Natur- und Geschichtsentwicklung. Die Uridee ist dreistufige Vervollkommnungsidee. Sie führt aus dem gesetz-, zucht-, planlosen, unfruchtbaren und unglücklichen Urzustande über die Stufe fest bestimmter, streng geregelter, vorherrschend mechanisch-schematisch wirkender Schulung, Gesetzlichkeit und Gebundenheit (die Menschen sind noch gebunden an den Komplex der Wirtschaftsfaktoren, der wie ein schulendes, vervollkommnendes Gesetz des Wirtschaftens als außenstehende Macht herrscht) zur Stufe der Vollkommenheit, freiherrlichen Meister- und Künstlertums (Stufe der Wirtschaftskunst, der wahren d. i. geistig-sittlichen Freiheit). Alle Völker sind noch im Zustande werdenden Wirtschaftslebens. Nur bei einigen höchstkultivierten Völkern kann man Keime und Ansätze zu einer wahren Wirtschaftskunst erkennen. Das Menschengeschlecht wird bei erreichter Stufe der Wirtschaftskunst sich nicht mehr, wie es gegenwärtig noch der Fall ist, vom Wirtschaftsleben in seinen Bann zwingen lassen, vielmehr wird es umgekehrt als Meister das Wirtschaftsleben vollkommen beherrschen, zu einem lebendigen Kunstwerk gestalten und in den Dienst höheren, geistigen Lebens stellen.

Die Vervollkommnung erfolgt in zwei Hauptrichtungen: quantitativ durch Bildung wachsender soziologischer Systeme (Organisationen), qualitativ durch Veredelung, Vermehrung der schöpferischen Fähigkeit. Demgemäß ist die Vervollkommnungslehre Organisationslehre plus Veredelungslehre.

Die sehr interessante Abhandlung wird in vielen Lesern Zweifelsfragen wecken. Ein Entstehen immer differenzierterer Formen im Natur- und Kulturbereich während des historischen Ablaufs ist mit Sicherheit nachzuweisen. Vermögen aber Worte wie Uridee, Urgrund, Ursein, die doch für uns nur „Schall und Rauch" sind, uns etwas über die Kausalität dieses Werdens zu sagen? Ist die vom Verfasser erhoffte künftige Stufe vollkommener Wirtschaftskunst überhaupt denkbar und muß sie notwendigerweise uns als Ideal erscheinen?

Arndt, Prof. Dr. Paul: Lohngesetz und Lohntarif. Frankfurt a. M. 1926. 8°. 201 S.

Der Verfasser stellt die Fragen: Ist an die Stelle des „natürlichen", „unabänderlichen", „ehernen" „Lohngesetze" der „Lohntarif" getreten? Was bedeutet Lohngesetz? Ist es möglich, durch Tarifverträge sich der Wirkung des Lohngesetzes zu entziehen?

Nachdem das Wesen der volkswirtschaftlichen Gesetze, die wirtschaftshistorische, wirtschaftstheoretische, wirtschaftsethische, wirtschaftspolitische sein können, untersucht worden ist, werden die Lohngesetze und Lohntheorien ausführlich dargestellt und kritisiert. Der Verfasser ist Anhänger der Produktivitätstheorie Dietzels, die er durch seine früheren Untersuchungen als richtig bestätigt gefunden hat. Die Ergebnisse dieser sind kurz folgende: Der Grund der Verschiedenheit der Löhne ist die Verschiedenheit der Leistungen oder ... der Produktivität der Arbeit. Die Verschiedenheit der Leistungen beruht auf unabänderlichen Tatsachen, auf der verschiedenen Begabung der einzelnen Menschen, der verschiedenen Ausstattung der einzelnen Orte und Länder mit Naturstoffen und Naturkräften, der verschiedenen Entwicklung der einzelnen (Einflüsse der Familie, der Schule usw.) und der Völker (politische, wirtschaftliche und kulturelle Schicksale). Das Produktivitätsgesetz ist ein wirtschaftstheoretisches Gesetz. Seit Durchführung der liberalen Wirtschaftsordnung sind die Voraussetzungen der Produktivitätstheorie (Wettbewerb der Unternehmer und Arbeiter, Interessenwahrnehmung auf dem Markte, es wird scharf gerechnet und hart gekämpft) fast rein gegeben. Man kann deshalb mit der nötigen Vorsicht das Produktivitätsgesetz auch als ein wirtschaftshistorisches Gesetz auffassen, also darunter eine erfahrungsmäßig feststellbare Regelmäßigkeit des Geschehens verstehen, wobei zu bedenken ist, daß alle historischen Gesetze mit einer gewissen Unsicherheit behaftet sind, die Regeln Ausnahmen erleiden. Die Ursachen solcher Ausnahmen können z. B. sein: Ausschalten des freien Wettbewerbs, Unkenntnis der Marktlage, Unwirtschaftlichkeit. Wo die meisten Abweichungen von der Regel beruhten in neuerer Zeit auf dem Eingreifen von Organisationen, die den freien Wettbewerb teilweise eindämmten. Die so verursachten Abweichungen waren besonders groß als in den Stürmen der Revolution und Inflation alle sonst sicheren Grundlagen der Wirtschaft ins Schwanken gerieten. Der Einfluß des Faktors Produktivität aber ist so stark, so überwältigend, daß alle anderen Faktoren auf die Dauer in den Hintergrund gedrängt werden. Es gibt nur ein großes, sicher wirksames Mittel zur Steigerung des Lohnes, nämlich die Erhöhung der Produktivität der Arbeit. Die Beteiligten müssen sich regen, um die günstige Gelegenheit auszunutzen, wenn die Produktivität der Arbeit eine Lohnerhöhung gestattet. Der Widerstand der Gegeninteressenten muß dabei überwunden werden. Das kann von Person zu Person, von Verband zu Verband geschehen.

Die Steigerung der Produktivität der Arbeit ist aber nicht nur Sache der Unternehmer; auch die Arbeiter selbst können unendlich viel dazu beitragen. Nach Ansicht des Verfassers ist der Weg zu der Erkenntnis, daß

ie beste Lohnpolitik in der Förderung der Produktivi-
it bestehe, durch falsche Lohntheorien, hauptsächlich
olche sozialistischen Ursprungs, versperrt. Deshalb
erschließe sich die moderne Arbeiterschaft zum größ-
en Teile der Produktivitätstheorie. Den Weg zur Er-
enntnis zu bahnen ist der Zweck der kritischen Aus-
inandersetzung mit den bisherigen Lohntheorien. Am
ichtesten dürften nach Meinung des Verfassers die
Unternehmerkreise von der Richtigkeit der Produk-
vitätstheorie zu überzeugen sein. Er sieht in dem
atze der Vereinigung der deutschen Arbeitgeberver-
ände „steigende Wirtschaftskurve bringt steigende
ohnkurve" die Anerkennung der Produktivitätstheo-
e. Mit vollem Recht hat er die qualitativen Unter-
hiede in der Arbeiterschaft betont. Ebensowenig aber
arf übersehen werden, daß auch die Unternehmerschaft
icht eine gleichartige Masse ist, daß es in ihr nicht
ur weitblickende „Wirtschaftsführer" gibt. Auch wenn
an den Optimismus des Verfassers teilt, daß der Pro-
ktionsfaktor auf die Dauer überragend mächtig ist
nd, als wahrscheinlich unterstellt, daß in Unternehmer-
reisen am leichtesten die Überzeugung von der Richtig-
it der Produktivitätstheorie sich durchsetzen werde,
wird man doch die skeptische Frage stellen müssen,
denn nun alle Unternehmer nach dieser Einsicht
handeln willens sein werden, zumal sie doch zugleich
issen, „daß nicht nur die Grundrente, sondern auch
r Kapitalzins bei steigender Produktivität eine Ten-
nz zum Sinken erhält, daß also auch Zins und Lohn
ch konträr entwickeln" (S. 124). Werden nicht über-
äßig viele Unternehmer in ihren Verbänden dahin
irken, den Grad der Produktivität nach Maßgabe
chstmöglicher Rentabilität zu regulieren und den Fak-
r Produktivität so lange wie irgend möglich an seiner
ntwicklung zu hindern? Die Frage spitzt sich zu zu
r Frage nach dem Verhältnis der Produktivität zur
ntabilität. Deshalb hat die interessante Abhandlung
rndts auch für die Betriebswirtschaftslehre erhebliche
edeutung.

ueecker, Dr. Bruno: Einführung in die Sozialpolitik. Berlin 1926, Zentralverlag. 8°. 123 S.
Eine treffliche geschichtlich begründete Einführung das weite Gebiet der Sozialpolitik.

er 3. deutsche Angestellten-Tag zur Wirtschafts- und Sozialpolitik Hamburg 1926 (Nummer 34 der Schriftenreihe des Gewerkschaftsbundes der Angestellten). Berlin-Zehlendorf 1926, Sieben-Stäbe-Verlag. 8°. 36 S.
Den Bestrebungen, die auf Verlängerung der Arbeitsit, Herabsetzung der Gehälter und Abbau der Sozialitik gerichtet sind, werden Forderungen und Ziele r deutschen Angestelltenschaft entgegengestellt. Die eine Schrift kann als Ergänzungsmaterial der „Einhrung" Raueckers mit Vorteil benutzt werden. Der ser lernt an einem Beispiel der Gegenwart den Wil- einer großen Berufspflicht kennen, auf die Lösung zialpolitischer Aufgaben einzuwirken.

eben, Dr. Clemens: Abbau in der Sozialpolitik. Eine kritische Untersuchung der Entwicklung sozialpolitischer Gesetze und ihrer Wirkungen an Hand der Jahresberichte der Gewerbe-Aufsichtsbeamten. Velbert i. Rhld. 1926, Freizeiten-Verlag. 8°. 136 S.
Der Verfasser hat sich in der Hauptsache auf die hresberichte der Gewerbeaufsichtsbeamten gestützt, il diese zwischen den streitenden Parteien des Artsvertrages im ganzen eine „neutrale Stellung" einhmen. Der mögliche Nachteil, daß vereinzelt der eistige Habitus" jede Objektivität beeinträchtigen nn, ist dadurch ausgeschaltet worden, daß die Berichte ihrer Gesamtheit benutzt worden sind und immer aus r Gesamtheit der Einzelberichte ein Gesamturteil rauskristallisiert worden ist. Mit Recht hält der Verser es für unmöglich, aus einem Vergleich der durch denschaftlichen Kampf beeinflußten Urteile und einungen der Unternehmer und Arbeiter über sozialpolitische Zusammenhänge ein sicheres Urteil zu gewinnen. Es wird untersucht, ob die oft aufgestellte Behauptung zutrifft, die nachrevolutionäre Sozialpolitik, der Achtstundentag, die Schlichtungsordnung und der Tarifvertrag habe die verhängnisvolle Disproportionalität zwischen Produktion und Konsum heraufbeschworen. Die wesentlichen Resultate sind: Die Arbeitgeber haben bis jetzt an keiner Stelle den Beweis erbracht, daß der Produktionsrückgang, den Deutschland seit Jahren erlebt, der Sozialpolitik allein zu Lasten zu schreiben ist. Er ist die Folge einer unglücklichen Verkettung der verschiedensten Ursachen, die zum Teil außerhalb der Einflußsphäre der Arbeiter lagen. Die übertriebenen sozialpolitischen Abbauforderungen der Arbeitgeber ermangeln der sachlichen Begründung. Ebenso sehr, wie viele Arbeitgeber mit ihren ungezügelten sozialpolitischen Abbauforderungen sich in privatwirtschaftlichen Sonderwünschen ergingen, sind die Vorwürfe der Arbeiterschaft wegen eines sozialpolitischen Abbaus oder einer sozialpolitischen Reaktion leidenschaftlich übertrieben.

Die sorgfältige Untersuchung sei unsern Politikern zu nachdenklicher Lektüre empfohlen.

Albrecht, Prof. Dr. Gerhard: Die sozialen Klassen. Leipzig 1926, Quelle & Meyer. 8°. 143 S. M 1.80.
Der wesentliche Gedankengang des sehr empfehlenswerten Büchleins kommt in den folgenden Worten zum Ausdruck: „Wer den Klassenkampf im absoluten Sinne vertritt, d. h. ihm die alleinige Entscheidung über die Gesamtheit der Menschheitsentwicklung, über die Gestaltung des Staatslebens und über das gesamte geistige und religiöse Leben zumißt, wer in ihm das einzige Mittel zur Erreichung des Fortschritts in der menschlichen Gesellschaft erblickt, übersieht die Begrenzung der sozialen Klassen als bloßer Teilkräfte des gesellschaftlichen Lebens, wie sie sowohl aus dem Wesen der sozialen Klasse, wie auch aus der Erfahrung über ihre Rolle in der Geschichte klar erkennbar ist. Hervorragendste Bedeutung als Sozialgebilde höherer Ordnung ... besitzt der Staat." Er hat im Verlaufe der Geschichte in entscheidenden Epochen der Entwicklung als über den sozialen Klassen stehendes Sozialgebilde den Übergriffen einzelner Klassen bewußt entgegengewirkt und immer wieder den Ausgleich zwischen den Klassen erstrebt.

Bues, Hermann: Personalhandbuch für Arbeitsvermittler und Berufsberater 1926. Bernau bei Berlin 1926, Grüner Verlag. 8°. 189 S.
Das Handbuch enthält in seinem Hauptteil ein alphabetisches Verzeichnis der Arbeitsnachweise und Berufsberatungsstellen mit Angaben über die Ausgestaltung der Amtsstellen und die Personalien der Beamten und Angestellten der Dienststellen. Beigegeben sind Auszüge aus den Veröffentlichungen des Internationalen Arbeitsamts Genf.
Es ist dem Herausgeber zu wünschen, daß seine große Mühe durch lückenlose Auskünfte für die geplante nächstjährige Ausgabe belohnt werde. Der Wert eines solchen Handbuches ist so selbstverständlich, daß darüber kein weiteres Wort gesagt zu werden braucht.

Pape.

Lehrbücher für Handelsschulen.

Völkner, Dr. W.: Handelskunde in Verbindung mit Schriftverkehr. 1. Teil 4. Aufl. 112 S. M 2.—. 2. Teil 3. Aufl. 128 S. M 2.20. 3. Teil 2. Aufl. 139 S. M 2.40, bearbeitet von Dr. H. Lüdke. Leipzig 1926 bzw. 1921 bzw. 1924, G. A. Gloeckner.

Brecht, Karl: Handelskunde mit Schriftverkehr, 1. Teil 3. Aufl. Berlin-Zehlendorf 1926, Sieben-Stäbe-Verlag.

Kahn, Hermann und *Kräßig, Dr. Konstantin: Handelsbetriebslehre (Handelskunde und Wirtschaftsrecht).* Leipzig 1926, G. A. Gloeckner. 8°. 172 S. M 3.—.
Die Verfasser der Lehrbücher erweisen sich als erfahrene Pädagogen, die es verstehen, ihre Schüler mit

den Vorgängen in kaufmännischen Betrieben vertraut zu machen.

Söllheim, Dr. Fritz: Kaufmännische Rechtskunde. Leipzig 1926, G. A. Gloeckner. 8°. 49 S. M 1.—.

Das Heftchen (49 Seiten) kann als eine Art Lerngerüst in Handelsschulen mit Nutzen gebraucht werden.

Pape.

Jenny, Dr. E. und *Niedermeyer, G.: Die Hintertüren der Buchhaltung.*

Dem Fachmann, der sich die Mühe gäbe, über die Möglichkeit von Täuschungen durch die Buchhaltung und die Bilanz nachzudenken, bieten die Verfasser durch die in dem Büchlein besprochenen Beispiele nicht viel Neues. Da aber die Regel ist, daß diejenigen die Schleichwege der Buchhaltung suchen, die sie zu ihrem Vorteil und zur Verdunkelung von Vergehen benutzen wollen, ist es ein Verdienst, wenn auch denjenigen die versteckten Wege gezeigt werden, die für Ordnungsmäßigkeit der Buchführung haftbar sind. Und das gelingt den Verfassern in ausgezeichneter Weise. Sie zeigen an vielen Beispielen, wie Schädigungen der Betriebe durch unredliche Angestellte und Mißstände in der Vermögensverwaltung mit Hilfe von falschen Buchungen und Bilanzierungen den Augen der Geschädigten und Irregeführten entzogen werden können.

Das Buch bietet auch für den Buchhaltungsunterricht recht interessanten Stoff zur Belebung und Vertiefung. Die Verwertung könnte in verschiedener Form geschehen:

a) durch die Einflechtung einzelner Fälle, so wie der Aufbau des Stoffplans es erlaubt: Bewertung in der Bilanz, ordnungsmäßige Buchführung, Inventur, Bilanz, Analyse;
b) durch das planmäßige Nebeneinanderstellen richtiger und gefälschter Buchhaltungs- und Bilanzbeispiele;
c) durch besondere Aufgaben.

Auf diese Weise würde der Blick der Studierenden für Buchhaltungs- und Bilanzunwahrheiten geschärft und damit würde gleichzeitig das Verständnis für die Zusammenhänge der Buchhaltung gestärkt.

Prion.

Grube, A. W.: Fahrten und Forschungen. Eine Sammlung interessanter Reisebeschreibungen aus allen Weltteilen mit vielen Bildern.

Band 2: Bilder und Szenen aus Afrika.
„ 3: „ „ „ „ Europa.
„ 4: „ „ „ „ Amerika.

10. verbesserte Auflage, bearbeitet von Dr. L. Frohnmeyer. Stuttgart 1925. Verlag J. F. Steinkopf.

Die knappen, gut ausgewählten Schilderungen der früheren Auflagen sind durch eine Auswahl aus neueren Werken trefflich ergänzt. Sie führen den Leser in Landschaften, denen die Natur Schönheit oder Seltsamkeit verlieh, an Stätten mit geschichtlicher Vergangenheit oder mit pulsierendem Leben, zeigen die beweglichen Kräfte der Entwicklung und wecken überall das Interesse durch die Lebhaftigkeit der Darstellung. So sind die Bücher eine vortreffliche Gabe für den Jugendlichen und für Schulen. Ich bin aber überzeugt, daß auch der Gereifte die Bücher gerne benutzen wird.

Prof. Dr. v. d. Aa, Leipzig.

Bürger, Prof. Dr. Otto: Brasilien, eine Landes- und Wirtschaftskunde für Handel, Industrie und Einwanderung. XI und 407 Seiten. Mit 16 graphischen Tafeln. Leipzig 1926, Dieterichsche Verlagsbuchhandlung.

Kende, Prof. Dr. Oskar: Brasilien, landeskundlich-wirtschaftsgeographische Übersicht. Hamburg 1925, Hanseatische Verlagsanstalt.

Wenn man in Betracht zieht, daß die 450 000 Deutschsprachigen Brasiliens seit Kriegsende um weitere rund 50 000 neu zugewanderter vermehrt sind, da andererseits Deutschland auf gutem Wege ist, seine Anteil am brasilianischen Außenhandel im Umfange de Vorkriegszeit zurückzugewinnen, so wird man eine au persönlicher Anschauung basierende Landes-, Volks- un Wirtschaftskunde jenes zukunftsreichen Gebietes fü den Kaufmann und Auswanderer begrüßen, vor alle aber deshalb, weil die Erschwerung der Ansiedelun und der Handelsbetätigung doppelt große Einsicht e fordert. Bürger bietet uns mit seinem neuen Werk eine alle Verhältnisse berücksichtigende, zuverlässig dabei übersichtlich geordnete Landeskunde dar. Ein aus amtlichen Quellen geschöpfte reiche Statistik erhöh den Wert der Darlegungen; leider konnte sie nicht durchgehend über die deutsche Inflationsepoche hin ausgeführt werden. Die graphischen Tafeln sind gu die beiden Kartenskizzen hätten deutlicher ausfalle können. — Kende begründet seine knappen Darlegunge wirtschaftsgeographisch; er berücksichtigt in stärkere Maße die für den Handelsverkehr wichtigen Tatsache und bietet damit, entsprechend der Aufgabe der Ha seatischen Schriftenreihe, dem in der Praxis stehende Kaufmann an der Hand zuverlässigen Materials eine knappen und guten Überblick über alles Wissenswert — Beide Bücher sind zu empfehlen.

Prof. Dr. v. d. Aa, Leipzig.

Flemmings Erste Flugverkehrskarte von Mittel-Europ Maßstab 1 : 2 000 000. 2. Auflage. Mai 1925.

Die im Betrieb befindlichen und geplanten Luftpos linien, die in- und ausländischen Personenverkehr strecken und die Flughäfen sind mit kräftigen rote Strichen auf die bekannte Flemmingsche Karte aufg tragen und durch die Hauptzufahrtsstrecken der Eise bahn ergänzt. Die Darstellung gibt ein sehr klares Bi des Luftdienstes. Da auch die Fahrtdauer der Einz strecken angegeben ist, leistet sie sowohl für die geogr phische und verkehrswirtschaftliche Belehrung, wie f den Verkehr selbst, gute und praktische Dienste. A gesichts der schnellen Entwicklung des Flugverkeh würden häufige Neuauflagen sehr erwünscht sein.

Prof. Dr. v. d. Aa, Leipzig.

Weisflog, R.: Handelspolitik (Dünnhaupts Grundriss hrsg. v. F. Matthaesius, Bd. 6). Dessau 1926. 8 130 S. M 2.50.

Die letzten Jahre haben uns eine reiche Fülle handel politischen Schrifttums beschert. Es überwiegen dar die Monographien, während kurze zusammenfassen Darstellungen des Gesamtgebietes fast völlig fehlen. D wirklich vorhandene Lücke hilft das Weisflogsche Bu ausfüllen. Unter ausgiebiger Verwendung von Klei druck ist auf engem Raum eine große Stoffülle g meistert worden. Die Darstellung ist klar und durc sichtig, die historischen Ausführungen geschickt ei gearbeitet, ohne daß sie den Aufbau stören, alles N wendige ist ohne überflüssige Längen gesagt. Zu b grüßen sind die Literaturangaben am Ende eines jed Abschnittes, die bis auf die neuesten Erscheinung durchgeführt sind und auch die an versteckten Stell erschienene Literatur angeben. Wer in Einzelfrag tiefer eindringen will, erhält hier gute Wegweiser. B sonders dankbar wird es mancher begrüßen, daß neb der Handelspolitik Deutschlands auch diejenige v England, Frankreich, Rußland und den Vereinigt Staaten von Amerika eine, wenn auch kurze Darstellu erfahren hat. Der Anhang bringt noch 3 Tabellen, — wie auch sonst das ganze Büchlein — die Nac kriegserscheinungen berücksichtigen: die Unternehm verbände im Handelsgewerbe, Welthandelsziffern u schließlich eine Zeittafel zur Handelspolitik.

Professor Dr. Heinrich Bechtel, Breslau.

May, F. E.: Grundriß der gesamten Nationalökonom Gießen 1927, Emil Roth. 8°. 243 S. M 6.—.

Auf knapp 250 Seiten Kleinoktav versucht der V fasser die gesamte Nationalökonomie darzustell

d. h. theoretische und praktische Nationalökonomie, Finanzwissenschaft, Statistik und Geschichte der Volkswirtschaftslehre. Der Verfasser besitzt sicher in ausgesprochenem Maße die Fähigkeit, sich knapp auszudrücken. Infolge des geringen Umfangs mußte aber die Wissenschaftlichkeit leiden. Es genügt keineswegs, die einzelnen Begriffe zu nennen und eine kurze Erklärung hinzufügen, selbst wenn der Gesamtaufbau noch so einwandfrei und kunstgerecht durchgeführt ist. Wenn der Verfasser am Ende die Hoffnung ausspricht, daß seine Leser nach Lektüre des Grundrisses befähigt sein werden, sich „ein klares Urteil in nationalökonomischen Fragen zu bilden", so wird gerade hierzu der Kritiker bemerken müssen, daß Grundrisse wie der vorliegende in ihrer Kürze wohl dazu dienen können, das an anderen Stellen Gehörte oder Gelesene zu ordnen und zu wiederholen, aber nimmermehr zur geistigen Durchdringung der weitschichtigen Probleme der gesamten Nationalökonomie führen werden. Es besteht sogar die Gefahr, daß die Autodidakten — gerade an solche denkt der Verfasser — glauben, die Dinge lägen so einfach, wie sie der Verfasser aus praktischen Gründen dargestellt hat. Unter diesen Einschränkungen wird man nicht anstehen, das Buch zu empfehlen.

Professor Dr. Heinrich Bechtel, Breslau.

Cassel, Gustav: Das Stabilisierungsproblem oder der Weg zu einem festen Geldwesen. Autorisierte Übersetzung von Dr. Max Mehlem. Leipzig 1926. 146 S.

Die Übersetzung des im Herbst 1924 in schwedischer Sprache erschienenen Werkes ist auch heute noch sehr willkommen. Man möchte wünschen, daß jeder der nicht nur das Oberflächliche der bezüglichen Erscheinungen kennenlernen will, Cassels „Stabilisierungsproblem" liest. Klarheit der Gedankenführung ebenso wie der Schreibweise ermöglichen weiteren Kreisen die Lektüre des trefflichen Buches. Verfasser will „im wesentlichen eine Analyse des Stabilisierungsproblems und eine Schilderung der Stellung, welche die verschiedenen Länder diesem Problem gegenüber einnehmen", geben. Das rein Grundsätzliche der Ausführungen ist von bleibendem Wert, das Historische auch heute noch interessant und lehrreich, wenn auch natürlich in manchem überholt. Dem Historischen gilt der dritte Teil des Buches, dem Grundsätzlichen die beiden ersten Teile: „Das Stabilisierungsprogramm". „Der Weg zur Stabilisierung."

Als Programm könne nur eine Stabilisierung, nicht etwa gegen eine Erhöhung des Geldwertes grundsätzlich in Betracht kommen, sofern es sich nicht um Währungen mit wenigen Prozenten Wertverlust handle. Anzustreben sei eine feste Goldparität, für die jedoch die Stabilisierung des Goldwertes Voraussetzung sei. Die Stabilisierung einer Währung biete nicht irgendwelche besonderen Schwierigkeiten, die bei einem Goldfünfzufuß nicht vorhanden wären; das A und O einer guten Währungsregulierung sei die Begrenzung der Versorgung des Verkehrs mit Zahlungsmitteln. Voraussetzungen und Mittel für die Aufrechterhaltung einer derartigen Verknappung werden dann eingehend gewürdigt, dabei insbesondere auch vulgären Irrtümern gegenüber die wahren Zusammenhänge betont. rh.

Torbs, Hermann: Deflation oder Devalvation? Eine Untersuchung zur Methode der Währungssanierungen. Greifswalder Staatsw. Abhandl. Heft 28. Greifswald 1926. 105 S.

Aufbauend auf Gustav Cassels Forschungen wird in der beachtlichen Arbeit zunächst eine Darstellung der Stabilisierungsmethoden gegeben. Zur „Verdeutlichung" derselben werden dann die Währungssanierungen in Österreich, Deutschland, Polen einerseits (Devalvation!) und Tschechei, England, Schweden andererseits (Deflation!), insbesondere im Hinblick auf die wirtschaftlichen Nachwirkungen, kritisch gewürdigt. Verfasser kommt zum Ergebnis, Deflation und Devalvation unterschieden sich letzten Endes nur in ihren — freilich klaffend unterschiedlichen — Auswirkungen. Wegen ihrer Depressionswirkungen habe die Deflation praktisch eine „äußerst begrenzte Anwendbarkeit". Auch die meist viel versprechenden Politiker würden durch die rauhe Wirklichkeit zu dieser Lehre bekehrt werden. rh.

Bendixen, Friedrich: Das Wesen des Geldes. 4. Aufl. München und Leipzig 1926. VIII und 66 S.

Die neue, von Carl Elster mit einem Vorwort versehene Ausgabe ist ein unveränderter Abdruck der zweiten, 1918 erschienenen Auflage der vielbeachteten Schrift des 1920 verstorbenen Hamburger Hypothekenbankdirektors. Bendixens Polemik gegen die herkömmlichen Vorstellungen vom Gelde und dessen staatlicher Natur, sein Streben, „eine neben der staatlichen aufzubauende wirtschaftliche Theorie des Geldes" zu begründen und seine Kritik deutscher Bankpolitik der Vorkriegszeit sind auch heute noch höchst lesenswert. Dem Herausgeber der Neuauflage wird man freilich darin zustimmen können, daß „der praktischen Auswirkung der von Friedrich Bendixen vertretenen Theorien bis auf weiteres" unsere auf internationaler Bindung beruhende Geldverfassung entgegensteht. rh.

Waltershausen, A. Sartorius von: Die Weltwirtschaft und die staatlich geordneten Verkehrswirtschaften. Schriften des Weltwirtschafts-Institutes der Handelshochschule Leipzig. Bd. 2. Leipzig 1926. 416 S.

In dem für das Werk gewählten Titel tritt die grundsätzliche Stellung des Autors zutage: ihm ist die Weltwirtschaft ein „Ergebnis des Zusammenwirtschaftens außerhalb des Staatsgebiets", der „rechtlich geordnete Zustand aller Volkswirtschaften der Erde zum Zwecke des internationalen oder zwischenstaatlichen Zusammenwirtschaftens" (S. 12/3). Daher „kann die Weltwirtschaftslehre einen selbständigen Platz erringen neben ihrer großen Vorgängerin, der Volkswirtschaftslehre". Auch derjenige, der in dem wohl noch nicht erledigten theoretischen Streit eine grundsätzliche Verschiedenheit des Denkens in Volks- und Weltwirtschaftslehre leugnet, wird anerkennen, daß eine selbständige Behandlung der im zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehr auftretenden Erscheinungen und Fragen zweckmäßig ist, ebenso wie diejenige anderer Teile der „speziellen Volkswirtschaftslehre". Gerade das vorliegende verdienstliche Werk zeigt das, ebenso wie freilich auch die Schwierigkeit, gleichzeitig für Praxis und Theorie zu schreiben. Zur Einführung in das große Gebiet ist die Neuerscheinung recht geeignet, manch treffende Bemerkung regt auch den Fachkundigen zum weiteren Durchdenken der Dinge an.

Das Buch zerfällt in fünf Teile: Nach einer „Grundlegung" werden „die staatlich umgrenzten und geordneten Verkehrswirtschaften innerhalb der Weltwirtschaft" kurz und treffend skizziert. Ein dritter Abschnitt „Aus der Geschichte der Weltwirtschaft" bildet den Übergang zu dem systematisch gehaltenen Teile: „Weltwirtschaftliche Zusammenhänge", in dem namentlich die internationale Angleichung, zwischenstaatliche Wanderungen von Menschen und Kapitalien, Geld und Bilanzen in der Weltwirtschaft dargelegt werden. „Die weltwirtschaftliche Verteilung" und „die Politik in der Weltwirtschaft" werden in den beiden letzten Abschnitten, insbesondere im Hinblick auf die durch den Krieg geschaffene Lage gewürdigt. Mit Rücksicht auf das umfangreiche, ersten und zweiten Quellen entnommene Material, das zur Darstellung und Verarbeitung gelangt ist, wäre für eine eventuelle Neuauflage die Beigabe eines Sachregisters zu empfehlen. rh.

Streller, Rudolf: Statik und Dynamik in der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig 1926.

Der Verfasser hält die Verwendung der Begriffe Statik und Dynamik nur für zweckmäßig, wenn sie ein Begriffspaar bilden, und will sie daher auf die Wirtschaftstheorie beschränkt wissen. So kommt er zu dem Ergebnis, daß Statik und Dynamik „zwei verschiedene Abstraktionsgrade aus demselben Erfahrungsobjekt" (es

gibt aber doch wohl nur eines, nämlich die Empirie?) seien, wobei die Statik den kleineren Inhalt habe und somit den übergeordneten Begriff darstelle. Die Dynamik sei der niedrigste Abstraktionsgrad und falle somit mit dem Erkenntnisobjekt der theoretischen Nationalökonomie zusammen, die Statik dagegen sei eine aus methodischen Gründen aus der Dynamik vorgenommene Abstraktion, ein Wirtschaftsbegriff, bei dem von den Zeitintervallen, die sich zwischen den einzelnen wirtschaftlichen Handlungen auftun können, abstrahiert wird. So erhebt Streller den Zeitablauf zum Kriterium seiner Unterscheidung zwischen Statik und Dynamik: „Dynamische Begriffe sind solche Begriffe, deren integrierender Bestandteil der Zeitablauf ist, statische Begriffe sind solche Begriffe, bei denen die Zeit keinen Begriffsbestandteil bildet." Doch behauptet der Verfasser eine Gültigkeit seiner Ergebnisse nur für diejenigen Theorien, „die den Zeitablauf im Kapitalbegriff haben". Auch sonst bindet er der Kritik dadurch die Hände, daß er sich im Vorwort bewußt nur die Aufgabe stellt, zu untersuchen, „welcher Begriff der Dynamik, vom rein logischen Standpunk aus, in der Theorie Platz hat" und diesbezüglich zugibt: „daß dieser logisch einwandfreie Begriff auch der materiellen Forschung als Unterlage dienen kann, ist damit allerdings noch nicht erwiesen". Aber da Streller hofft, „diesen Beweis in Zukunft erbringen zu können", so wird man ihm den Mangel nicht zum Vorwurf machen können, der allen begriffskritischen Untersuchungen notwendig solange anhaftet, als in ihnen nicht gezeigt wird, was die durch sie geschaffenen Denkwerkzeuge für das Denkwerk, d. h. für die Erkenntnis der Probleme, leisten. Die Abgrenzung so rein methodischer Begriffe wie „Statik" und „Dynamik" muß sich notwendig nach den Forschungszwecken richten, für die sie verwendet werden sollen. So glauben wir z. B. (in „Theorie des Ertrages", Jena 1927, insbesondere S. 113, 203, 214 ff., 226) aufgezeigt zu haben, daß der Begriff der Statik in den ertragstheoretischen Untersuchungen eine andere Rolle spielt als in vielen Untersuchungen der Verteilungslehre, und bezüglich des Begriffs der Statik, wie er in dieser letzteren sich als ausgiebig erweist, ist auf die vortreffliche Darstellung Amonns (in „Grundzüge der Volkswohlfahrtslehre" I, Jena 1926 S. 275 ff.) zu verweisen, die Streller leider nicht mehr hat berücksichtigen können. In diesen beiden Auffassungen des Begriffs der Statik, die beide den Problemen gegenüber bereits etwas geleistet haben, ist nun jedenfalls das Zeitmoment keineswegs ausgeschaltet. Aber, wie gesagt, man wird abwarten müssen, was Streller mit seiner Abgrenzung von Statik und Dynamik den Problemen gegenüber ausrichten wird, deren Bearbeitung er ankündigt.

Privatdozent Dr. W. Weddigen, Breslau.

Mitscherlich, Prof. Dr. Waldemar: Moderne Arbeiterpolitik. Leipzig 1927, Verlag C. L. Hirschfeld. 8°. 109 S. M 4.20.

In diesem Buch, das er Max Sering zum Geburtstag widmet, gibt Mitscherlich einen bemerkenswerten Überblick über Wesen und Werden der heutigen Arbeiterpolitik. Mit feiner Hand entwirrt der erfahrene Wirtschaftshistoriker die Zusammenhänge, die sowohl von den natürlich-technischen und materiell-wirtschaftlichen Gegebenheiten der Produktion und Bevölkerungsvermehrung als auch von der geistig-seelischen Welt ethisch-sozialer Bindungen her zur Gestaltung der Arbeiterpolitik hinführen. Dabei nehmen Unwägbarkeiten faßbare Gestalt an, und der Gedanke der Gleichheit wird in seiner so unterschiedlichen Abwandlung und Auswirkung anschaulich. So ersteht vor unseren Augen die moderne, auf weitgehender Bindung der Einzelwirtschaften beruhende Wirtschaftsform mit ihrer Verdrängung des „Ich" durch das „Du", mit ihrem obersten Ideal des Dienstes an der Gemeinschaft. Dieser (von der kapitalistischen wesentlich verschiedenen) Wirtschaftsform gibt M. den Namen der modernen Korporativwirtschaft. In rein wissenschaftlicher, von su jektiven Werturteilen freier Weise untersucht M. dan inwieweit Wirtschaftsführer und Arbeiterschaft de Aufbau dieser modernen gebundenen Wirtschaft fö dern, und welche Widerstände auf beiden Seiten noc zu überwinden sind, um den dargestellten Normen dies Wirtschaft gerecht zu werden. Auch die Stellung de christlichen Kirchen zu diesen Fragen wird aufgezeig So wird aus dem Gedanken der korporativen Wirtscha heraus das Bild der modernen Arbeiterpolitik in seine wesentlichsten Zügen entwickelt. — Für die Fachwelt dürfte es von besonderem Belang sein, daß hi von einem in mancher Beziehung der Schmollersche Schule nahestehenden Forscher eine sozialpolitische U tersuchung unter bewußtem (im Vorwort ausdrücklic betontem) Verzicht auf sittliche Werturteile mit volle Erfolg durchgeführt ist. Denn die Normen der korp rativen Wirtschaft werden von M. historisch gewonne sie werden nicht behauptet, sondern dargestellt. Da entscheidet den hohen Wert des Buches aber gera auch für die Praxis. Nicht die subjektive Ei stellung eines Gelehrten, sondern der Geist der Ze der Geist des modernen Wirtschaftsalteruismus spric zu ihr aus dieser Untersuchung. Es ist dem Pra tiker überlassen, ob er diesen Geist bejahen will, t er es aber, so vermag ihm das Buch mehr zu gebe als sein Titel verheißt. Denn nicht nur die äußere Vorgänge der Arbeiterpolitik, mit denen die Praxis tä lich zu tun hat, werden ihm in diesem Buche näherg bracht, sondern auch der Sinn, der hinter diesen Ding steht, wird ihm im größeren Rahmen einer vertiefte Wirtschaftsauffassung erschlossen. So ist dem Bu in Wissenschaft und Praxis eine weite Verbreitung z wünschen.

Privatdozent Dr. W. Weddigen, Breslau.

Price, Hereward T.: Volkswirtschaftliches Wörterbuc I. Teil: Englisch—Deutsch. Berlin 1926, Juli Springer. Kl-8°. 220 S. M 9.60.

Dieses Wörterbuch, entstanden auf Anregung v Professor Harms, Direktor des Instituts für Weltwi schaft und Seeverkehr an der Universität Kiel, will de wirtschaftlich Interessierten das Lesen englischer Wer über sozialökonomische Fragen erleichtern. Die erklä ten Fachausdrücke sind den wichtigsten sozialökonom schen Werken und führenden Fachzeitschriften entno men. Auf diese Weise wird das Wörterbuch dem St dierenden und Forscher zu einem überaus wichtig Hilfsmittel zur Erleichterung seiner Studien, zumal mit den Erläuterungen Literaturnachweise verbindet u bei Ausdrücken, die in wenigen Worten nicht erschö fend zu erklären sind, die Quelle vermerkt, die eine vo ständige Erläuterung bietet. Der Anhang bringt auße dem noch eine Liste der am meisten zitierten Werke.

Handelsschulrat Dr. Rost, Stuttgart.

Le Bourgeois, F.: Wörterbuch der französischen u deutschen Handels- und Verkehrssprache. Teil Französisch—Deutsch. 8°. 336 S.

Das Wörterbuch stellt eine willkommene Ergänzu der üblichen französisch-deutschen Wörterbücher na der fachlichen Seite dar. Schülern, Studierenden u vor allem Korrespondenten ist es zweifellos ein auße ordentlich praktisches Hilfsmittel zur Erledigung ihr Aufgaben, zumal es neben den umfangreichen Wo erklärungen am Anfang die notwendige Phraseolog des Handelsbriefes und als Anhang Muster von Dok menten, die im internationalen Verkehr gebräuchli sind, bringt. Die Angabe der gebräuchlichsten Wört der Umgangssprache wird in der Regel die Benützu eines weiteren Nachschlagewerks unnötig mache Zeichen und Abkürzungen der seit langem bewährt Toussaint-Langenscheidtschen Methode sind zu Begi des Buches erläutert.

Handelsschulrat Dr. Rost, Stuttgart.

Adreßbuch der europäischen Waggon- und Lokomotivfabriken, Eisen-, Privat- und Straßenbahnen. Ausgabe 1926. Leipzig, Bruno Volker.

Das Adreßbuch gibt den interessierten Kreisen der ndustrie, des Handels und der Technik einen Überblick ber den europäischen Eisenbahnmaschinenbau und den uropäischen Eisenbahnbau und bietet ihnen ein Hilfsittel zur Aufrechterhaltung alter und Anknüpfung euer Geschäftsverbindungen. Vor allem ist darin auch er Nachweis über den Bau von elektrischen Lokomoven, Motorlokomotiven und Triebwagen enthalten. Den bschluß bildet ein Bezugsquellennachweis nach Warenruppen geordnet.

Handelsschulrat Dr. Rost, Stuttgart.

as Siegerländer Industriegebiet. 2. verb. Aufl. Herausgegeben von Büscher & Sarx G. m. b. H., Abt. Industrieverlag, Siegen i. W. 1925. 299 S.

Inhalt: Karte des Siegerlands. — Das Siegerland. - Eine Wanderung durch das gewerbereiche Siegerand. — Die Entwicklung der Siegerländer Industrie is zur Gegenwart. — Die Siegerländer Haubergswirtchaft. — Das Verkehrswesen im Siegerland. — Die Virtschaftsverhältnisse der Siegerländer Industrie. — Nachwort (Wirtschaftliche Rück- und Ausblicke). — iegerländer Industrie-Unternehmungen in Wort und ild. — Namentliches Verzeichnis Siegerländer Indurriefirmen. — Nach Branchen geordnetes Firmenverichnis (Erzeugnisregister). —

Mitarbeiter dieses Handbuches sind: Dr. A. Etzold, iegen; Dr. H. Kruse, Siegen; H. Gamann, Neunrchen; K. Albach, Essen. Gliederung und Aufbau, soie die Verarbeitung des Tatsachenmaterials lassen erennen, daß das Buch mehr sein will, als ein Nachhlagewerk und Adreßbuch allgemeiner Art. Es erreicht dieses Ziel insbesondere in den Abschnitten „Die ntwicklung der Siegerländer Industrie bis zur Gegenart" und „Siegerländer Industrieunternehmungen in Vort und Bild". Dabei sind die Eigenarten des Siegerander Industriegebietes recht eindrücklich herausgeschält. ieses kommt nicht zuletzt in den beigegebenen Monoraphien zum Ausdruck, die zudem auch zur Bereicheung des firmenkundlichen Materials beitragen. Recht äufig ist die textliche Darstellung durch Bildmaterial rgänzt, was für die Veranschaulichung wichtig ist und en Wert des Buches wesentlich hebt. Insgesamt eine utgelungene Darstellung eines deutschen Wirtschaftsebietes.

Dipl.-Kaufmann W. Guthsmuths, Berlin.

egenhardts Geschäftskalender für den Weltverkehr. (Zugleich das Handbuch für direkte Auskunft und Inkasso.) 52. Jahrgang. Berlin-Schöneberg 1927, C. Regenhardt, A.-G. 975 S. Preis RM 9.50.

Das bekannte Jahrbuch stellt sich die Aufgabe, dem aufmann eine besonders bequeme und vorteilhafte Einchtung zur Erlangung von Kreditauskünften, sowie n vielseitiges Adressenmaterial für die Herstellung on Verbindungen für alle möglichen geschäftlichen wecke zu bieten. Alles, was der Kaufmann oft nachhlagen muß, z. B. die Adressen von Banken, Speditionsrmen, Rechtsanwälten usw., das Ortsverzeichnis mit en Einwohnerzahlen, die Angaben über Gerichtsbarkeit, chiffs- und Bahnverbindungen, Zoll- und Handelsehörden, gleichviel ob im In- oder Auslande, ist schnell u finden, dazu alle wichtigen Tabellen und Tarife für e verschiedensten geschäftlichen Zwecke. Als besonrs zeitgemäß verdient die mit dem Buche verbundene uskunftsorganisation Erwähnung.

Dipl.-Kaufmann W. Guthsmuths, Berlin.

irmenhandbuch Niedersachsen-Kassel. Herausgegeben vom Wirtschaftsausschuß Niedersachsen. Verlag Deutscher Handelsdienst G. m. b. H., Hannover. 2. Aufl. 1925. 1240 S.

Dieses Nachschlagewerk liefert den interessierten reisen hinsichtlich Bezug und Absatz alles einschläge Material. Dabei ist der Versuch unternommen, der in- und ausländischen Geschäftswelt ein Bild von der Mannigfaltigkeit und Leistungsfähigkeit der niedersächsischen Wirtschaft zu geben. Auf diesem Wege hat der „Wirtschaftsausschuß Niedersachsen", in dem Handels-, Handwerks- und Landwirtschaftskammern, wirtschafts- und sozialpolitische Unternehmerverbände und Vertretungen der freien Berufe — insgesamt mehr als 400 Körperschaften — zusammengeschlossen sind, in Verbindung mit dem Deutschen Werk-Bunde, Arbeitsgemeinschaft Hannover, wertvolles firmenkundliches Material u. a. zusammengetragen. Die Darstellungen der Einrichtungen und Organisationen zur Wirtschaftsförderung erhöhen die Nützlichkeit dieses Wirtschaftshandbuches. Daß dieses Nachschlagewerk einem vorhandenen Bedürfnis entgegenkommt, beweist die in kurzer Zeit notwendig gewordene 2. Auflage, die mit textlichen Ergänzungen, neue Übersichtskarte usw. die Brauchbarkeit wesentlich erhöht.

Dipl.-Kaufmann W. Guthsmuths, Berlin.

Tabak-Adreßbuch für das Deutsche Reich. Vereinigte Tabak-Zeitungen, Zentralorgan für die gesamte Tabakbranche. Leipzig 1926. Verlag Hans Braig, 708 S.

Inhalt: Reihenfolge der Einzelstaaten bzw. Provinzen. — Erklärung der Abkürzungen. — Adressenmaterial. — Hilfsindustrie. — Nachtrag und Berichtigungen zum Adressenmaterial. — Berufsverbände des Tabakgewerbes. — Bezugsquellenverzeichnis. — Ortsverzeichnis.

Das Adressenmaterial ist geographisch und alphabetisch geordnet. Die Brauchbarkeit ist dadurch wesentlich erhöht, daß den einzelnen Adressen Angaben über Bank- und Postscheckkonto, Code, Telegrammadresse u. a. m. beigegeben sind. Das vorliegende Sammelwerk erfüllt die an ein Geschäftszweig-Adreßbuch gestellten Anforderungen.

Dipl.-Kaufmann W. Guthsmuths, Berlin.

Literatur-Übersicht.

Juni.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung der einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet. Die Zahlen hinter den Zeitschriften geben Jahrgang und Nummer an.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Unternehmung, Unternehmungsformen, Unternehmer.

Diedrich, P. H., Die wirtschaftliche Bedeutung der rechtlichen Unternehmungsformen. Der deutsche Ökonomist 45, 2152.

Karnath, Der Existenzkampf von Einzelunternehmungen. Technik und Wirtschaft 20, 3.

Organisation des Vermögens. Bewertungsfragen.

Moral F., Maschinen als „wesentlicher Bestandteil" und als „Zubehör" von Gebäuden. Technik und Wirtschaft 20, 3.

Schnutenhaus O. R., Begriff, Wesen und Bewertung des amerikanischen „Good-will"-Kontos. Betriebswirtschaftliche Rundschau 4, 2.

Werbung.

Hein P., Briefe, die dem Reisenden die Tür öffnen. Der Organisator 8, 97.

Merlin L., A la foire de Leipzig. La Reklame-Messe. Vendre Avril 1927.

Müller M., Zeitgemäße Schaufensterreklame. Der Organisator 8, 97.

Rebichon A., Comment on vend par les foires et expositions. Vendre Avril 1927.

Tümena W., Kundenwerbung durch Architektur. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 16.

Kostenberechnung.

Angelberger Fr., Das Problem des Kalkulationswertes vom Standpunkt der ökonomischen Theorie. Zeitschr. f. handelsw. Forschung 21, 4.

Geier K., Nachrechnung und Rechnungsführung. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 15.

Die Werbetätigkeit der deutschen Büroindustrie. Die Büroindustrie 15, 8.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell, Trust.

Flint R., Die internationale Verflechtung der Kunstseidenindustrie. Magazin der Wirtschaft 3, 15.

Jastrow J., Starres oder elastisches Kontingent? Magazin der Wirtschaft 3, 16.

Marcus A., Sechs Monate Kupferkartell. Wirtschaftsdienst 12, 14.

Zadow Fr., Zur Reform der Internationalen Rohstahlgemeinschaft. Der deutsche Ökonomist 45, 2146.

Zwangssyndikate. Magazin der Wirtschaft 3, 15.

Bilanz.

Jadesohn, Betriebsrat und Betriebsbilanz. Zentralblatt für Handelsrecht 2, 4.

Mayer Fr. F. J., Die Kurven der Bilanzen. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 18.

Gewinn- und Verlustrechnung.

**Weddigen W.*, Theorie des Ertrages. G. Fischer, Jena. Gr.-8°. X und 240 S.

Buchhaltung.

Ellinghaus, Arbeitsersparnis in der Buchhaltung. Technik und Wirtschaft 20, 4.

Keßler E., Mustergültige Organisation des Buchhaltungs- und Abrechnungswesens. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 15.

Otto E., Das Delkrederekonto. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 17.

Riedel K., Provisionsabrechnungen. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 16.

Zur Kontokorrentführung im Versandgeschäft. Wirtschaftlichkeit 1927, 12.

Gründung, Finanzierung, Sanierung, Liquidation.

**Pinner A.* und *M. Apt*, Zur Auslegung von Anleihe-Schuldverschreibungen, ausgestellt in deutscher und schweizer Währung. Rechtsgutachten. O. Liebmann, Berlin. 8°. 86 S. M 2.50.

Weinberg W. K., Kapitalvermehrungen von Aktiengesellschaften. Wirtschaftliche Nachrichten 4 (10), 11.

Das Sanierungsprogramm der Ufa. Magazin der Wirtschaft 3, 14.

Betriebsführung.

Belles F., Lagerorganisation, ein Mittel der Arbeitsvorbereitung. Wirtschaftlichkeit 1927, 11.

Harnik M., Bemerkungen über Gläubigerschutz und Insolvenzenbehandlung (Statusprüfung, Besserungsscheine). Mitteilungen des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers 9, 2/3.

Italiener K., Die Übervölkerung im Büro. Z. f. O. 1, 7.

Jaeckle J., Die Geistesverfassung des amerikanischen Geschäftsmannes. Wirtschaftlichkeit 1927, 11.

Keßler E., Zweckmäßige Kassenorganisation. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 17.

Müller E., Betriebswirtschaftliche Revision und Mengenberechnung. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 18.

Müller E., Systematik in der Auswertung betriebswirtschaftlicher Ergebnisse im Revisionswesen. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 17.

Narath H. A. F., Bonus-Systeme für Arbeiter, Werkmeister und Betriebsbeamte. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 15.

Pickler O., Grundsätzliches über die Durchführung von Revisionen. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 17.

Rahm W., Die Unkosten in Beziehung zur Betriebskontrolle. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 15

Schäfer E., Die Anwendung der Konjunkturvoraussage auf die einzelne Unternehmung. Betriebswirtschaftliche Rundschau 4, 2.

Schlenker P., Wirtschaftlicheres Arbeiten durch Addiermaschinen. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 15

Der Arbeitsordner im Schreibtisch. Wirtschaftlichkeit 1927, 12.

Der Arbeitsplatz im Büro. Wirtschaftlichkeit 1927, 11

Die Einheitslagereinrichtung mit genormten Lagerbehältern. Wirtschaftlichkeit 1927, 12.

Le budget de l'exposant. Vendre Avril 1927.

Verfahren wirksamer Terminkontrollen. Wirtschaftlichkeit 1927, 11.

Vom Wesen zwangsläufiger Terminkontrolle. Wirtschaftlichkeit 1927, 11.

Wie erzielt man höchste Ausnützung von Lagerraum. Wirtschaftlichkeit 1927, 11.

Wie kann man „Arbeitsläufe" einfach und übersichtlich darstellen? Zahlungsverkehr und Bankbetrieb 9, 4

Wirtschaftlichkeit der Lagereinrichtungen. Wirtschaftlichkeit 1927, 11.

Sonstiges.

Münzer G., Öffentlich bestellte Accountants (Konsulatoren) in Österreich. Betriebswirtschaftliche Rundschau 4, 2.

B. Spezielle Betriebslehre.

Industriebetriebslehre.

v. Sazenhofen C., Die moderne Lagerbuchführung nach Taylor. 3. Aufl. v. Sazenhofen, Freiburg i. Br. 8° 113 S. M 4.50.

**Wallichs A.*, Die Fließarbeit und ihre Nutzbarmachung für die deutsche Wirtschaft. Walter Hädecke, Stuttgart. 8°. 63 S. M 1.50.

Atzler E., Fortbewegung von Lasten durch menschliche Arbeitskraft. Technik und Wirtschaft 20, 4.

Belles Fr. W., Die wissenschaftliche Betriebsführung in ihrer Bedeutung für die industrielle Praxis. Z. f. O. 1, 7.

Frankfurther H., Rationalisierung und Arbeitszeit in der Textilindustrie. Wirtschaftsdienst 12, 14.

Heß, Das Forschungsinstitut für rationelle Betriebsführung im Handwerk e. V. (Karlsruhe). Z. f. O. 1, 7

Kristeller P., Entwicklung der Arbeits-Vorbereitung und -Verteilung in amerikanischen Fabriken mit „Scientific-Management". Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 18.

Seyderhelm K., Die Entwicklungsrichtung der Unkostensätze und Nebenbetriebskosten in Maschinenfabriken von 1924—1926. Technik und Wirtschaft 20, 4.

Sievert W., Der Tagesplan — die neuzeitliche Merkstoffstelle. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 17

Sölter O., Umstellung der Buchhaltung eines größeren Fabrikbetriebes auf Buchungsmaschine. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 18.

Wirtz K., Systematische Betrachtung der Betriebsrechnung in Maschinenfabriken auf Grund des Schriftums. Zeitschr. f. handelsw. Forschung 21, 4.

Handelsbetriebslehre.

Graham W., Das Abzahlungsgeschäft. Wirtschaftsdienst 12, 17.

Tillack E., Genaue Mengenkontrolle im Einzelhandel Z. f. O. 1, 7.

Bankbetriebslehre.

Kalveram, Das Problem der Selbstkostenrechnung in Bankgewerbe. Bankwissenschaft 4, 1/2.

Linhardt H., Berufsbildung im Bankgewerbe. Bankwissenschaft 4, 1/2.

Mohr F. W., Bankkrisis und Bankensanierung in Japan Der deutsche Volkswirt 1, 31.

Pinner A., Fusion von Hypothekenbanken. Bankarchiv 26, 14.

Rittstieg Fr., Die Sachkonten-Buchhaltung im modernen Bankbetrieb. Zahlungsverkehr und Bankbetrieb 9, 4

Stolper G., Bankbilanzen und Kreditpolitik. Der deutsche Volkswirt 1, 30.
Stolper G., Die Bankbilanzen. Der deutsche Volkswirt 1, 29.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

Güterverkehr.

Dissinger A., Gestaltung und Wandlung des Platinmarktes. Hans Pusch, Berlin. 8°. 23 S.
Die Aussteller auf den deutschen Großmustermessen. Selbstverlag des Ausstellungs- und Messeamts der deutschen Industrie, Berlin W 10. 8°. 56 S.
Die Leipziger Messe und ihre Organisation. Herausgegeben vom Leipziger Messeamt. 8°. 81 S.

Kapital-, Kredit-, Wertpapierverkehr.

ang G., Von der organisationstechnischen Durchführung des 300-Millionen-Kredits im Rußlandgeschäft. Z. f. O. 1, 7.
Hellerowicz K., Strukturwandlungen am internationalen Kapitalmarkt. Bankwissenschaft 4, 1/2.
chneider H. J., Börsenindices, ihre Methoden. Bankwissenschaft 4, 1/2.
chneider H. J., Zur Prognose der Aktienkurse. Bankwissenschaft 4, 1/2.
etens Fr., Zur Ablösung der Roggenbeleihungen. Bankarchiv 26, 14.
usgestaltung des Berliner Eilavisverkehrs. Zahlungsverkehr und Bankbetrieb 9, 4.

Nachrichtenverkehr.

unkel Fr., Die Entwicklung des deutschen Nachrichtendienstes für den Außenhandel. Recht und Handel 2, 4.

Sonstiges.

uchs R., Die Wirtschaftsführung der kleinen Gemeinde. Staats- und Selbstverwaltung 8, 8.

II. Volkswirtschaftslehre.

Geld und Währung.

uschmann K., Das Geld in der Weltwirtschaft. Goldkernwährung oder Papierwährung? Der deutsche Ökonomist 45, 2148.
erschagl R., Die Lage der europäischen Währungen. Mitteilungen des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers 9, 2/3.
ul B., Dänemarks neue Goldwährung und die Frage einer Erneuerung der skandinavischen Münzunion. Mitteilungen des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers 9, 2/3.
assermann R., Die Grundlagen der deutschen Währung. Recht und Handel 2, 4.

Kapital und Arbeit.

Hörbrand M., Die weibliche Handels- und Bureauangestellte. Hermann Paetel G. m. b. H., Berlin. 8°. 184 S. M 3.—.
chmid E., Die Arbeitgeber-Organisationen in Italien. Orell Füßli, Zürich. 8°. 159 S. M 4.80.
unin F., Weiße und gelbe Arbeiterschaft im Wettkampf um Lohn und Produktion in der Weltwirtschaft. Der deutsche Ökonomist 45, 2152.

Urproduktion.

iedrich A., Standardisierung der deutschen Landwirtschaft. Wirtschaftsdienst 12, 16.

Industrie und Gewerbe.

issinger A., Das Pforzheimer Schmuckwarengewerbe 1925/26. Sonderabdruck aus dem Verwaltungsbericht mit Jahresschau 1925/26 der Stadt Pforzheim. 8°. 23 S.
uß, Die Position der süddeutschen Mühlenindustrie. Magazin der Wirtschaft 3, 14.
eyden W., Fragen der deutschen Elektrizitätswirtschaft. Der deutsche Volkswirt 1, 31.
rais P., Die Kunstseide in Technik und Wirtschaft. Technik und Wirtschaft 20, 4.
ezger F. L., Die Denkschrift der Maschinenindustrie. Wirtschaftsdienst 12, 17.
Trömel W., Die deutsche Porzellanindustrie. Technik und Wirtschaft 20, 3.
Die Brauindustrie im letzten Geschäftsjahr. Magazin der Wirtschaft 3, 16.

Handel und Handelspolitik.

**Winterhoff E.,* Die Krisis im deutschen Buchhandel als Folge seiner Kartellierung. G. Braun, Karlsruhe. 8°. 110 S. M 5.—.
Buß, Die Nöte des Mehlhandels. Magazin der Wirtschaft 3, 17.
Diedrich P. H., Die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und den lateinamerikanischen Staaten: Columbien, Costarica, Cuba, Honduras, Guatemala, Mexiko, Nicaragua, Panama, Venezuela. Der deutsche Ökonomist 45, 2147.
Greiling W., Die Höhe der Einfuhrbelastung durch Zölle. Wirtschaftsdienst 12, 17.
Haase E., Das Schiedsgericht und der zwischenstaatliche Handel. Recht und Handel 2, 4.
Henningsen H., Außenhandel und Auslandsanleihen. Recht und Handel 2, 4.
Herwick H., Der Kampf um den Weltmarkt. Magazin der Wirtschaft 3, 17.
Ritter K., Die Molkereierzeugnisse im Welthandel. Der deutsche Volkswirt 1, 31.
Scheffler, Beitrag zur Lehre von der Zahlungsbilanz und den Wechselkursen. Sparkasse 47, 9.
Ullrich O., Die Aussichten einer neuen Zuckerkonvention. Recht und Handel 2, 4.
Vogt G., Deutschlands Handel und Verkehr mit der Türkei. Recht und Handel 2, 4.
Wassermann R., Übersicht über die handelspolitischen Vereinbarungen des Deutschen Reichs mit dem Auslande. Zentralblatt für Handelsrecht 2, 4.
Die Handelsbeziehungen der Vereinigten Staaten mit Sowjet-Rußland. Der deutsche Ökonomist 45, 2147.

Bank- und Börsenwesen.

Bernhard G., Der Berichterstatter der Danatbank. Magazin der Wirtschaft 3, 14.
Bethke, Die Sparkassen und der Inventarkredit für landwirtschaftliche Pächter. Sparkasse 47, 8.
Brauneis V., Die internationale Kooperation der Notenbanken. Mitteilungen des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers 9, 2/3.
Breycher-Vauthier A. C., Englische Diskontpolitik. Mitteilungen des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers 9, 2/3.
Geck A., Eine amerikanische Untersuchung über das Sparen von Arbeiterinnen. Sparkasse 47, 8.
Haupt P. H., Dänische Banken und Börse 1926. Der deutsche Ökonomist 45, 2151.
Kerschagl R., Die Änderungen im amerikanischen Bankwesen durch die Mc Fadden Act. Der deutsche Ökonomist 45, 2153.
Luedicke H., Wandlungen im amerikanischen Sparsinn. Der deutsche Ökonomist 45, 2148.
Nicolai, Der Liberalismus und sein Einfluß auf die Gestaltung des Bankwesens 1848—1870. Sparkasse 47, 8. 9.
Schilder S., Das Orientgeschäft und die österreichischen Banken. Wirtschaftliche Nachrichten 4 (10), 10.
Das große Jahr der Großbanken. Der deutsche Ökonomist 45, 2150.
Die deutschen Privatnotenbanken im Jahre 1926. Der deutsche Ökonomist 45, 2147.
Golddiskontbank und öffentliche Gelder. Der deutsche Ökonomist 45, 2150.

Verkehrswesen.

Blum, Grundsätzliches zum Ausbau des Verkehrsnetzes. Wirtschaftsdienst 12, 15.
Helander S., Die moderne Hafenentwicklung der Vereinigten Staaten. Wirtschaftsdienst 12, 15.
Helander S., Die moderne Hafenentwicklung im Britischen Reich. Wirtschaftsdienst 12, 16.
Kronheimer W., Der Wettbewerb im Schnellgütertransport. Wirtschaftsdienst 12, 15.

Mezger Fr. L., Die Schiffahrtsunternehmungen im Jahre 1926. Wirtschaftsdienst 12, 15.

Die Wirtschaft und die Umgestaltung der Reichsbahn-Frachtbriefe. Der deutsche Ökonomist 45, 2147.

Soziologie, Sozialismus und Sozialpolitik.

Munin F., Sozialwirtschaftliche Probleme der Krankenversicherung. Der deutsche Ökonomist 45, 2150.

Sonstiges.

**Dernburg,* Die Forderungen der deutschen Wirtschaft zur Weltwirtschaftskonferenz. W. Hädecke, Stuttgart. 8°. 22 S. M —.80.

**Ellenbogen W.,* Anschluß und Energiewirtschaft. Deutsche Einheit Verlag, Wien. 8°. 32 S.

**Gebert E.,* Der Anschluß im Lichte österreichischer Wirtschaftspolitik. Bericht. Herausgegeben von der Kammer für Handel, Gewerbe und Industrie in Salzburg. 8°. 94 S.

Demuth F., Die Selbstverwaltung der Wirtschaft in den Industrie- und Handelskammern. Magazin der Wirtschaft 3, 17.

Eggert W., Weltwirtschaftskonferenz und Arbeitnehmer. Wirtschaftsdienst 12, 17.

Greiling W., Das Programm der Weltwirtschaftskonferenz. Wirtschaftsdienst 12, 16.

Zadow, Die Weltwirtschaftskonferenz. Deutscher Außenhandel 27, 4.

III. Rechtslehre.

Handelsrecht.

**Neave F. G.,* A Handbook of Commercial Law. 3. Edition. Effingham Wilson, London. 8°. 308 S.

**Michaelis R.,* Scheckgesetz. Kommentar. De Gruyter & Co., Berlin. 8°. 339 S. M 16.—.

**Warneyer O.* und *Koppe Fr.,* Das Handelsgesetzbuch. 2. neubearb. Aufl. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 474 S.

**Werneburg,* Leitfaden des geschädigten Aktienbesitzers und Gesellschaftsgläubigers. G. Stilke, Berlin. 8°. 61 S. M 2.—.

Brodmann E., Warum sind bei Fusionen Zuzahlungen wider das Gesetz? Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 4.

Friedrichs K., Sprache und Schrift in den Handelsbüchern. Recht und Handel 2, 4.

Häfele, Die stille Gesellschaft des Handelsgesetzbuchs in Steuer und Wirtschaft. Württ. Wirtsch. Zeitschrift 1927, 7.

Mirre, Zum Thema Aktienbezugsrecht und Gratisaktie. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 4.

Nord W., Zum Streit über die Legitimationsaktien. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 4.

Reinhard H. und *K. Güldennagel,* Spanische Geschäftsaufsicht. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 4.

Silberschmidt, Ein deutsches Einheitsregister für Handelsfirmen. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 4.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

Haeffner H., Das Arbeitszeitnotgesetz. Bankarchiv 26, 14.

Wechsel- und Scheckrecht.

Mitteis, Bemerkungen zur wechselrechtlichen Judikatur des Reichsgerichts. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 4.

Straznicky M., Die jugoslawischen Gesetzentwürfe über das Wechsel- und Scheckrecht. Mitteilungen des Verbandes österreichischer Banken und Bankiers 9, 2/3.

Steuerrecht.

**Becher C.,* Das Steuerrecht der Aktiengesellschafte und der Gesellschaften mit beschränkter Haftung 2. erw. Aufl. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 320 S. M 9.—.

**Brasch G.,* Hilfsgeschäfte und Umsatzsteuer. Ein Beitrag zur Abgrenzung der objektiven Steuerpflicht im Sinne der Umsatzsteuer. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 41 S.

Rechtsprechung.

Grünschild, Die Eisenhandelsentscheidung des Kartellgerichts. Bankarchiv 26, 14.

Gerichtsverfassung.

Wilke G., Reformbestrebungen im englischen Schiedswesen. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 4.

Sonstiges.

Netter O., Konzern-Recht. Zentralblatt f. Handelsrecht 2, 4.

Nipperdey H. C., Das Recht der Kohlenbergwerke auf Aufnahme in die Kohlensyndikate. Kartell-Rundschau 25, 4.

IV. Finanzwissenschaft.

Anleihen.

Cremer M., Die öffentlichen Schulden Polens. Bankarchiv 26, 14.

Korn, Zum Begriff der „Anleihe". Sparkasse 47, 9.

Raffegeau P., Frankreichs Auslandsschulden. Wirtschaftsdienst 12, 14.

V. Versicherungswesen.

Herzfelder, Die Delkredere-Versicherung. Bankwissenschaft 4, 1/2.

VI. Genossenschaften.

Schoele O., Der deutsche Genossenschafts-Ring. Zahlungsverkehr und Bankbetrieb 9, 4.

VII. Kaufmännisches Unterrichtswesen.

Sprachen.

**Ganzmann O.,* Lehrbuch der französischen Sprache für Handelsschulen. I. Tl.: Für Anfänger. Herder & Co. Freiburg i. B. 8°. 104 S. M 2.50.

Technische Fächer.

**Conrad-Teupel,* Vorübungen zur Praxis des Maschinenschreibens auf allen Schreibmaschinen mit Universaltastur. Ausgabe B nach dem Reihenprinzip. 61. und 62. Gesamtauflage. L. Oehmgke, Berlin. 8°. 58 S. M —.80.

VIII. Staat und Politik.

**Vossler, K.,* Politik und Geistesleben. Max Hueber, München. 8°. 22 S. M —.90.

IX. Biographie.

**Bryan G. S.,* Edison. Der Mann und sein Werk. Deutsch von Karl Otten. Paul List, Leipzig. 8°. 300 S.

Mitteilung des Verlags.

Diesem Heft liegt ein Prospekt des C. E. Poesch Verlags, Stuttgart, über „Rahm, Die Unkosten im Fabrikbetrieb" bei, den wir der Aufmerksamkeit unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 14 [illegible]

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 6 JUNI 1927

Nummer — oder Persönlichkeit?

Von W. H. Wolff, z. Zt. Brüssel.

Der Kampf des einzelnen um Erhaltung seiner Persönlichkeit gegenüber den auf Gleichmachung gerichteten Bestrebungen der Gesellschaft ist uralt. Ist so alt, wie das Zusammenleben von Menschen ist.

Die Gesellschaft ist die stärkere. So geht denn die Entwicklung deutlich auf eine Unterdrückung der Persönlichkeit hin. Aber die Entwicklung ist keine gleichmäßige. Auf jedes Obsiegen der Idee der Masse folgt immer ein Rückschlag zur Persönlichkeits-Idee.

Wir stehen heute ganz deutlich im Zeichen der Masse. Nicht ganz zu Recht sieht man in dieser Idee etwas rein Amerikanisches. Gewiß, amerikanischer Einfluß ist unverkennbar:

Normung, Standardisierung, Typisierung, Reihenerzeugung — all' diese Bemühungen um ein Verwischen der Eigenart, Bemühungen, die bei den Dingen einsetzen, aber auch vorm Menschen durchaus nicht haltmachen — sie stammen von drüben.

Und auch die unpersönliche Art der Menschen von heute, sich zu kleiden, zu gehaben, zu betragen — diese Schablonisierung des äußeren Menschen ist „Amerikanisierung". Aber zu diesen Amerikanismen treten zwei weitere Faktoren, die sich in der gleichen Richtung auswirken und dadurch zu dem gegenwärtigen Erfolge der Gleichmachungsidee ein Erhebliches beitragen:

Der Internationalismus und der Obrigkeitsgedanke. Es gibt keine Grenzen mehr: Zölle, Pässe, Barrieren und Gendarmen halten nur noch eine Fiktion aufrecht. Über sie hinweg geht und kommt die Menschheit.

Auch das bringt einen Ausgleich mit sich, ein Abschleifen, ein gegenseitiges Sich-aufeinander-Abstimmen. Wenn heute ein Argentinier, ein Deutscher, ein Japaner sich in Kleidung und Gehaben völlig gleichen, so kommt das zwar zu gutem Teile daher, daß alle drei sich dem gemeinsamen Vorbilde: Amerika, angeglichen haben; zum andern Teile aber auch vom gegenseitigen Anpassen.

Der Obrigkeitsgedanke — ein typischer Europaismus — leugnet für die Mehrheit der Menschen das Recht auf Persönlichkeit. „Wer nicht Führer ist, muß Diener sein!" Diener sein, heißt, einander gleich sein in der Anonymität. Heißt, geistig Livree oder Uniform tragen. Von da bis zum Kasernenhofe ist nur ein Schritt.

Ein Leben aber, das eine Zentralstelle für alle regelt, muß eben bei diesen allen gleich sein, wenn und weil der einzelne die Obrigkeit dieser Zentralstelle anerkennt und somit von vornherein auf Betonung der Persönlichkeit verzichtet.

Auf dem Boden solchen Herdensinnes gedeiht natürlich jede nach Einheitlichkeit strebende Bewegung — mag sie auch einmal nicht von der Obrigkeit ausgehen.

Aber nein: Sie geht immer von einer „Obrigkeit" aus; sei es, daß sie sich selbst als „Autorität" ausgibt, sei es, daß sie sich die Autorität der Obrigkeit sichert. Und letztere läßt, in dem Rausche ihres Reglementierungswahnsinnes, keine Gelegenheit vorübergehen, diesen zu betätigen, weil jede freie, von ihr nicht bevormundete Bewegung ja eine von „ihrer" Norm abweichende Form annehmen und somit „Persönlichkeit" werden könnte.

Hier liegt auch der grundsätzliche Unterschied zwischen Amerikanismus und Europaismus: Der Amerikaner erkennt keine andere Obrigkeit an — denn sich selbst. Nicht „der Staat" steht über ihm, denn es gibt ja gar keinen „Staat", der eigene Persönlichkeit haben könnte. Staat — nichts anderes denn ein Wort, die Gemeinschaft der Individuen auszudrücken.

Der wahre Staat, wie es die Stadtstaaten des Mittelalters waren, deren Organe nicht Herren waren, sondern Ausführer: Sie waren „der Stadt" Räte, „der Stadt" Schreiber, „der Stadt" Büttel und Henker.

Und jeder freie Bürger solchen Staates durfte wie Ludwig der Vierzehnte sagen: „L'Etat? C'est moi!" So denkt der Amerikaner eben auch. Und wo er sich unterordnet, tut er es, weil er aus der Erkenntnis oder der Überzeugung, er tue gut daran, so zu handeln, das innere Wollen zieht.

Der europäische Mensch in seiner Herdenmentalität gehorcht, weil er gehorchen will. Er glaubt, statt nach Erkenntnis zu ringen. Und läßt die Obrigkeit für sich denken.

Das gilt vor allem von Germanen und Slaven. Romanen sind viel obrigkeitsfreiere Menschen; aber an ruhigem, kühlem, eigenem Denken hindert sie die Dreiheit: Rhetorik, Geste, Impulsivität.

Wir stehen heute wieder einmal im Zeichen der Masse. Man wägt die Menschen nicht — man zählt sie. Sie sind Nummern — nicht mehr. Aber wie das Übel von Amerika her die größte Stütze empfing, so kommt auch den Linderungsmitteln eben diesen Übels amerikanische Hilfe.

Denn, wenn wir auch noch mitten in einer Schablonisierungsepoche stehen — die Anzeichen mehren sich doch, daß die Personalität sich nicht (vielleicht: noch nicht) unterkriegen läßt, sondern ihrerseits Ansprüche stellt. Solche Anzeichen können an sich ganz belanglos sein. Ihre Bedeutung gewinnen sie erst, wertet man sie symptomatisch.

Vorm Kriege regierten im Gasthausgewerbe in unumschränkter Gewalt die „Table d'Hôtes": Trotz Damasttuch und Silberbestecken eine Massenabfütterung schlimmster Sorte, bei der die Gäste nur Nummern waren, zu gleicher Zeit dieselben vorgeschriebenen Gesten tun, in gleicher Geschwindigkeit das gleiche verzehren mußten — wie Rekruten im Kasernensaal aneinandergereiht am selben Tisch mit unappetitlichen Menschen unter dem Kommando eines schwarzbeschößten Feldwebels. Es war Schablonisierung in Reinkultur — wundervoll und gräßlich zugleich.

Diese Table d'Hôtes führen heute nur noch in der Abgeschiedenheit weltenferner Provinznester ein Scheindasein. Überall anderswo wird jetzt „an kleinen Tischen" serviert: der Gast darf essen, wann er will — und wie er will — und was er will. Mit einem Worte: Nicht Nummer ist er mehr, sondern — Persönlichkeit.

Wenn dereinst die Geschichte unserer Zeit geschrieben werden wird, dann sollte auch der Symptomatik der Table d'Hôtes gedacht werden, an der die Menschen gespeist werden, statt zu speisen . . .

Im Kunden das Subjekt sehen und nicht mehr das Objekt — diese geistige Umstellung, wie sie im Verschwinden der Table d'Hôtes sich offenbart, bedeutet eben: Anerkennung der Persönlichkeit, Verzicht auf Numerierung.

Wägen, statt zu zählen. In diese geistige Umstellung hat der Amerikaner System gebracht und er hat ein Wort dafür geprägt: „Service" — Dienst am Kunden. „Service". Zunächst ist das ein Wort. Aus einem Worte kann alles werden: Wenn eine Idee hinter ihm steht — eine Tat. Wenn es Wort bleibt — ein Schlagwort.

Ideen lassen sich nicht kommandieren. Sie müssen in jedem einzelnen Hirn neu geboren werden. Kommandieren läßt sich nur das Äußerliche, die Schale — das Wort. Das erklärt denn auch, warum „Service" in Amerika eine Tat wurde und in Europa ein Schlagwort.

Der Amerikaner, der sich selbst nichts befehlen läßt, hat eingesehen, daß auch sein Kunde sich nichts befehlen läßt; daß der freie Wille der Persönlichkeit, die der Kunde ist, nur durch einen Appell an eben diese Persönlichkeit eingefangen werden kann. Diese Persönlichkeit hat ganz persönliche Interessen — sacro egoismo! — und über sie führt der Weg zu ihr.

„Dienst am Kunden". Das ist der neue Geist amerikanischer Kaufmannskreise, der so den eigenen Vorteil nicht mehr auf Kosten des Vorteils des andern findet, sondern gerade durch Berücksichtigung eben jenes Kunden-Vorteils.

Der Europäer wieder kann sich nur schwer in einen Verkehr von Gleich zu Gleich finden. Er sieht im andern immer den Andersstehenden: den Vorgesetzten oder den Untergebenen (dem Romanen sei auch hierbei wieder eine Sonderstellung eingeräumt).

So ist ihm der Kunde eben der zu kommandierende Teil, dem zu befehlen das Gegebene ist. (Dementsprechend ist beispielsweise die deutsche Reklame ganz auf Imperativ- und Ausrufungszeichen eingestellt: Du mußt . . . !) Daß man ihm auch „anders" kommen könne: beweisend statt behauptend, will ihm nicht recht in den Sinn.

Beweisen — gerade darin liegt die Anerkennung der Persönlichkeit des Kunden. Denn um ihm beweisen zu können, daß er einen Gegenstand wirklich brauchen kann, muß der Verkäufer sich erst einmal darüber klar werden, welches denn die Interessen jedes einzelnen seiner Kundschaft sind. Und weil der Europäer die dazu nötige geistige Anderseinstellung nur selten findet, ist eben „Service" in Europa zumeist nur ein neues Etikett auf alter Ware.

Auch im Laden ist die Entwicklung so gegangen: Von der Persönlichkeit zur Nummer.

In der „guten, alten Zeit" war jeder Kunde ein gern gesehener und willkommener Gast, dessen ganz persönliche Wünsche zu befriedigen der Geschäftsmann sich bemühte. Dann wurde aus den einzelnen Kunden eine namenlose „Kundschaft"; wer sie waren und was sie waren, blieb sich gleich. Mochten es auch jeden Tag andere sein — wenn nur ihre Zahl nicht sank! Man zählte sie nur noch — statt sie zu wägen. Die Nummer war Trumpf. Und am letzten Ende des damit eingeschlagenen Weges stand, in Europa, der Postschalter, der nicht einmal mehr eine, sei sie auch noch so namenlose, Kundschaft kannte, sondern nur noch ein „Publikum", das man „abfer-

tigte" wie die Esser an der Table d'Hôte: Zahlen und Maulhalten!

Zwar — ganz so weit war der Ladenhandel noch nicht. Aber auch er betonte den Abstand. Und statt eins zu werden mit den Kunden in einer wahren Interessengemeinschaft, zog er zwischen sich und ihnen einen dicken Trennungsstrich: den Ladentisch. Den Ladentisch, der einer Barriere gleicht: „Halt, wer weitergeht, wird erschossen!"

Gewiß, Ladentische müssen sein: Wo anders sollte denn der Verkäufer die Ware ausbreiten? Aber, was nicht zu sein braucht, und was nicht sein sollte, sind diese langen, strengen und einschüchternden, Schranken gleichenden Tische, die immer das „Verkaufenwollen" betonen, statt zum Kaufe einzuladen.

Eine Atmosphäre der Kauflust kommt erst auf, wenn auch im Laden an „kleinen Tischen serviert" wird — genau wie im Speisezimmer der Gaststätten! Denn erst dann findet sich der Kunde als Persönlichkeit gewertet, statt als Nummer gezählt.

Verwirklicht wird dieser Gedanke bereits in Schuhgeschäften, die zumeist den Ladentisch nicht mehr kennen. Allerdings stehen dafür die Stühle mit den Probierhockern davor in langer Reihe ausgerichtet und bringen nun doch wieder dies Moment der Massenabfertigung hinein.

Besser sind die modernen Geschäfte für Damenfirlefanz eingerichtet: Statt eines ladentischumhegten „Kaufmannsladens" ein bibelotüberladenes Boudoir, wo man auf das Zurschaustellen weit mehr Wert zu legen scheint, als auf den Verkauf — welch letzterer dadurch um so besser zustande kommt in dieser intimen und sehr persönlichen Atmosphäre.

Und nun ist Eines höchst merkwürdig: Die Erkenntnis der trennenden Bedeutung des Ladentisches stammt nicht aus Amerika — trotz „Service" und trotz des Ruhmes der Amerikaner, Meister der Verkaufskunst zu sein. Stammt überhaupt von keinem Werbefachmann, Verkaufsorganisator oder Ladenarchitekten. Sondern, der, dem sie zuerst kam, war . . . ein Dichter! Kurt Münzer in seinem seltsamen Romane: „Der Ladenprinz".

Wie die Leute vor dem Ladentische nur Nummern sind für den Inhaber, so sind für dieses Publikum wieder die Leute hinter dem Ladentische ihrer Persönlichkeit entkleidete Wesen: Bedienmaschinen. Dieser Entpersönlichung wegen haßt der „Ladenprinz" (der Seelenaristokrat im Krämermilieu) den Ladentisch. Solange er den im Wappen führen würde, meint er, würde er eben nie als Persönlichkeit für voll angesehen werden; nie die Verkaufsunterhandlungen von Gleich zu Gleich führen. So erwächst vor seinem geistigen Auge (und so verwirklicht er später auch seinen Plan) der Laden ohne Ladentisch: halb Salon, halb Kunstausstellung (es handelte sich um Antiquitäten und Kunstgewerbe); ein Raum nicht für „Kundschaft" und „Verkaufspersonal", sondern für kaufende und verkaufende Menschen.

Es mag schon an die fünfzehn oder zwanzig Jahre her sein, daß „Der Ladenprinz" erschien. Der Dichter hat hier also etwas geahnt, das noch nicht einmal „in der Luft lag". Und das macht den Fall so bemerkenswert.

Am allerstärksten vielleicht tritt die Verdrängung der Persönlichkeit durch die Nummer im Verhältnis zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern zutage.

Beide Teile kennen einander vielfach überhaupt nicht mehr: der „Prinzipal" (voller Güte oder voller Bosheit, voller Härte oder voller Launen, voller Anteilnahme oder voller Strenge, aber mit und wegen seiner Fehler und Tugenden doch eben Mensch, d. h. Persönlichkeit) ist eine Dienststelle geworden oder ein Sekretariat. Und der „Handlungsgehilfe", „-Geselle" oder „Arbeiter" (auch voller Fehler oder Tugenden, aber eben auch Mensch und als Mensch engagiert) ein „Arbeitnehmer": eine spezialisierte oder generelle Dienstleistungsmaschine, deren Persönlich-Menschliches, deren Seele „Privatsache" ist und niemanden interessiert.

Es wird überhaupt nicht mehr der einzelne als Einzelwesen bewertet und eingestellt, sondern als Nummer, die befähigt ist, nicht eine persönliche, ureigene Leistung zu vollbringen, sondern eine tarifierte Normalleistung, die, weder besser, noch schlechter, jede andere tarifierte Nummer auch hervorbringt: Menschliche Serienfabrikation.

Und nicht bloß die Leistung ist „genormt". Auch die Beziehungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer sind es: der Tarif, Dampfwalze der Gleichmacherei, ist Trumpf. Ist Trumpf so sehr, daß überhaupt nicht mehr der Arbeitgeber mit dem Arbeitnehmer verhandelt, sondern die Arbeitgeberschaft mit der Arbeitnehmerschaft. Triumph der „Masse Mensch", in der die einzelne Persönlichkeit ertrinkt.

Die paar „Persönlichkeits-Bewußten", die da nicht mittun wollen — was bleibt ihnen übrig? Sie gründen, um überhaupt gehört zu werden, weil des einzelnen Stimme ungehört verhallt, einen „Bund der Prominenten" — und treiben somit den Teufel durch Beelzebub aus!

Auch die Persönlichkeit muß sich zu schicken wissen. Sich einordnen.

Aber nicht: Sich unterordnen.
Nicht: Sich aufgeben.
Nicht: Nummer werden.
Sondern: Persönlichkeit bleiben.

Fremdsprachen an Handelshochschulen.

Von A. Snyckers, Leipzig.

(Schluß.)

Da im vorhergehenden der Ausdruck „cours forcé" vorkam, möchte ich ihn gleich verwenden,

um ein Beispiel aus der Volkswirtschaftslehre zu bringen. Wenn der französische Volkswirt von „cours forcé" spricht, bezieht er das nicht einfach auf das Zwangs- oder Währungsgeld, dessen Annahme vom Gläubiger nicht ohne Rechtsnachteile verweigert werden kann. Dem Begriff „Zwangsgeld" entspricht das französische „monnaie à cours légal"; der Ausdruck „cours forcé" bedeutet, daß die Inhaber von Banknoten nicht das Recht haben, deren Einlösung von der Notenbank zu verlangen. Der „cours forcé" setzt stets den „cours légal" voraus, während das Umgekehrte nicht immer zutrifft. Die Banknoten der Banque de France hatten vor dem Kriege nur „cours légal"; jetzt haben sie „cours forcé".

Ein drittes Beispiel entnehme ich den Bedingungen zur Diskontierung von Wechseln bei der Banque de France. Um die Fülle von wichtigen Fachausdrücken zu zeigen, die bei einer solchen Betrachtung erklärt werden könnten, habe ich die Begriffe, die bei dieser Gelegenheit in der Vorlesung zu besprechen wären, in der ersten Hälfte der folgenden Erläuterungen in Fußnoten (1—20) angegeben.

Das sog. „bankfähige" Papier [1]), das zur Diskontierung [2]) bei der Banque de France zugelassen wird, muß folgende Bedingungen erfüllen:

a) es muß mindestens 3 Unterschriften [3]) von zahlungsfähigen [4]) Personen aufweisen. (Die Banque de France kann zwar als Ersatz für die fehlende dritte Unterschrift hinreichende Sicherung durch Hinterlegung von Bankaktien oder gewissen Wertpapieren annehmen, aber solche Fälle dürften in der Praxis nicht oft vorkommen);

b) es muß an einem Bankplatz [5]) zahlbar sein;

c) es darf höchstens 90 [6]) Tage Laufzeit [7]) haben;

d) es darf weder Vermerke tragen, wie „ohne Verbindlichkeit", „ohne Obligo", „ohne Kosten" [8]), noch eine Wechselbürgschaft [9]), eine Notadresse [10]) oder ein Ehrenakzept [11]) aufweisen.

Von diesen vier Bedingungen ist die erste für die Beurteilung des französischen Bankwesens von höchster Wichtigkeit. Die Deutsche Reichsbank diskontiert auf Grund des Bankgesetzes Wechsel, für deren Einlösung in der Regel drei, mindestens aber zwei als zahlungsfähig bekannte Personen [12]) haften. Trotz der scheinbaren Ähnlichkeit dieser gesetzlichen Bestimmung mit der entsprechenden Vorschrift der Banque de France, besteht zwischen beiden ein Unterschied. Bei der Reichsbank hängt die Zulassung eines Wechsels [13]) mit zwei Unterschriften zur Diskontierung vom Ermessen des Leiters der betreffenden Bankstelle [14]) ab. (Es muß dann aber noch eine Nebensicherheit gestellt werden!) Bei der Banque de France dagegen sind alle weniger als drei gute Unterschriften aufweisenden Wechsel, sofern sie nicht etwa infolge besonderer Sicherungsleistungen [15]) bankfähig sind, vom Ankauf [16]) ausgeschlossen, ohne jede Rücksicht auf das Ansehen, das der Aussteller [17]) und der Akzeptant [18]) genießen. Die französischen Kaufleute, die auf ihre Kundschaft [19]) ziehen [20]), sehen sich also gezwungen, ihre Wechsel mit zwei Unterschriften an Privatbankiers zu verkaufen. Diese können die Banque de France zur Rückdiskontierung in Anspruch nehmen, da die Wechsel durch die Unterschrift des zweiten Verkäufers bankfähig werden. Dadurch wirkt oft die Banque de France — statt wie eine Diskontbank — wie eine Bank für Inkassogeschäfte, und zwar in weit stärkerem Maße, als dies bei der Reichsbank der Fall ist. Die unleugbar ungünstige Beeinflussung, die das Diskontgeschäft der Banque de France durch die Bestimmung der drei Unterschriften erfährt, macht sich besonders geltend in bezug auf erstklassige Diskonten: die Privatbanken geben die kleinen Wechsel an die Banque de France weiter und behalten besonders diejenigen Wechsel, die als „effets négociables" bezeichnet werden. Obwohl „négociable" verkäuflich, abtretbar bedeutet, ist es in diesem Ausdruck anders aufzufassen: „Effets négociables" sind die Wechsel der zahlungsfähigsten Firmen, die auf große Beträge lauten und wenigstens 30 Tage Laufzeit haben. Die „effets négociables", soweit sie nur zwei Unterschriften haben, sind keine „effets bancables". Die Kreditbanken Frankreichs machen also der Banque de France in bezug auf Menge und Güte der Diskon-

[1]) papier bancable, papier négociable.

[2]) escompte (4 Bedeutungen).

[3]) Unterschied zwischen „signer" und „souscrire", „signature" und „souscription".

[4]) solvable, solvabilité, situation pécuniaire, insolvabilité, cessation de payement, faillite, banqueroute.

[5]) place bancable, non bancable, papier déplacé, perte de place, perte de change, droit de change.

[6]) usance, calcul des intérêts en banque.

[7]) jours à courir, échéance (4 Bedeutungen), catégories d'échéances, échoir, papier court ou long.

[8]) sans frais, tous frais payés, frais dus, frais non compris.

[9]) aval, avaliser, avaliseur, donneur d'aval.

[10]) besoin (2 Bedeutungen), au besoin chez ou à, recommandataire.

[11]) acceptation et payement par intervention, intervenant, accepteur et payeur par intervention.

[12]) obligé, obligation, engagement, engager qc., qn, donner ou prendre en gage, gagiste, le gage et les gages, engager à, s'engager à.

[13]) effet (4 Bedeutungen), lettre de change, traite, mandat (8 Bedeutungen), billet à ordre, billet simple, billet au porteur.

[14]) succursales et bureaux auxiliaires de la Banque de France, villes rattachées.

[15]) garantie, garantir, garant; répondre de, pour, à; répondant; caution (2 Bedeutungen), se porter garant ou caution.

[16]) acheter = escompter; escompte, escompteur; vendre = négocier, négociation, négociateur; négocier (2 Bedeutungen).

[17]) tireur d'une traite et d'un chèque; émetteur, créateur; souscripteur.

[18]) accepteur, acceptation, acceptation partielle ou restreinte, revêtir de l'acceptation.

[19]) clientèle, client, chaland, chalandise, achalandage, pratique (5 Bedeutungen).

[20]) tirer, tirage (3 Bedeutungen), tiré, fournir (3 Bedeutungen), disposer (3 Bedeutungen).

ten den Rang streitig. So hatte vor der Inflation der Crédit Lyonnais mitunter einen doppelt so großen Wechselbestand wie die Banque de France. Da die Privatkreditbanken das für sie günstigste Geschäft der Diskontierung unter Ausschluß des Wettbewerbs der Banque de France treiben konnten, haben sie meistens wenig Veranlassung gehabt, für ihre flüssigen Gelder andere Anlagemöglichkeiten zu suchen; sie hatten also insbesondere wenig Interesse an einer finanziellen Unterstützung der Privatindustrie in ihren Bestrebungen nach Erweiterung und Verbesserung. Dieser Umstand ist zu beachten, wenn man das deutsche Bankwesen mit dem französischen wie auch den Aufschwung der Industrie in beiden Ländern vergleichen will.

Ein letztes Beispiel noch, um zu zeigen, wie selbst bei den scheinbar einfachsten Ausdrücken der Handelssprache die richtige Übersetzung Schwierigkeiten bereiten kann, da die Wörterbücher gerade auf diesem Gebiete sehr häufig versagen. Daraus wird außerdem zu ersehen sein, wie bereits solche Ausdrücke, bei denen die allermeisten keine Schwierigkeiten vermuten, Anlaß zu einer eingehenden Behandlung geben können. Sehen wir, wie das Wort „Firma" in der großen Ausgabe des Sachs-Villatte übersetzt ist: „Firma = raison (de commerce), raison sociale, firme". In der kleinen Ausgabe steht: „raison sociale, maison de commerce". Das Thibautsche Wörterbuch gibt nur die Übersetzung „raison (sociale)". In einem bekannten Schulwörterbuch, das durch Reklame dem Kaufmann besonders empfohlen worden ist, findet man unter „Firma" nur: „raison (commerciale), erste Firmen: des premières maisons" **).

Wir wollen feststellen, welche Übersetzungen in Wirklichkeit für dieses Wort in Betracht kommen. Zunächst soll von dem Wort „la firme" abgesehen werden, das besonders in Belgien unter Einfluß des Deutschen und des Englischen üblich geworden ist. Dieses Wort wird nach und nach auch in Frankreich immer mehr gebraucht, ist aber von der „Académie française" abgelehnt worden. Außer dieser Übersetzung gibt es für das Wort „Firma" noch mindestens fünfzehn weitere Ausdrücke, die in der Bedeutung meist voneinander abweichen.

Wenn das Wort „Firma" das Unternehmen bedeutet, so heißt es „la maison de commerce" oder kürzer „la maison", bei großen Betrieben oft auch „l'entreprise, l'exploitation, l'établissement", z. B.: „eine bedeutende Firma: une maison importante", „der Umsatz einer Industriefirma: le chiffre d'affaires d'une entreprise (oder d'une exploitation) industrielle", „der Wechselbestand einer Bankfirma: le portefeuille d'un établissement de crédit".

**) Abgesehen von der nicht einwandfreien Anwendung des Artikels „des", wäre der wörtlichen Übersetzung „erste Firmen = premières maisons" die Übertragung „des maisons de (tout) premier ordre" vorzuziehen.

Bezieht sich „Firma" auf die Benennung des Unternehmens, so ist die richtige Übersetzung:

falls es sich um eine Einzelfirma handelt, „le nom de commerce", oft einfach „le nom", z. B.: „Er hat ein Kommissionsgeschäft unter der Firma Paul Müller eröffnet: il a fondé une maison de commission sous son nom: Paul Müller";

falls es sich um eine Gesellschaft mit einer Personenfirma (z. B. eine offene Handelsgesellschaft: une société en nom collectif) oder mit einer Sachfirma (z. B. eine Aktiengesellschaft: une société anonyme) handelt, „la raison sociale", „la raison de commerce" oder auch einfach „la raison", z. B.: „Er und sein Bruder haben ein Exportgeschäft unter der Firma Gebrüder Müller gegründet: Lui et son frère ont créé une maison d'exportation sous la raison (sociale) Gebrüder Müller", „diese Kommanditgesellschaft auf Aktien führt die Firma Berliner Kreditbank: La raison (de commerce) de cette société en commandite par actions est Berliner Kreditbank".

Wenn das Wort „Firma" — wie es bei einer Veräußerung meistens der Fall ist — das ganze Unternehmen mit Namen und Kundschaft, mit Aktiven und Passiven, sowie mit Übernahme des Mietvertrags bedeutet, so drückt man es aus durch „le fonds (de commerce)", d. h., je nach der Art des Geschäfts: „fonds de mercerie, fonds d'épicerie, fonds de quincaillerie" usw. Unter „fonds de commerce" versteht man demnach folgende Bestandteile:

a) die Firmenbezeichnung: „le nom de commerce", „la raison sociale" oder „la raison de commerce";
b) die Kundschaft, die beim Verkauf der Firma bewertet wird: „l'achalandage" oder „la clientèle";
c) das Betriebsmaterial: „le matériel d'exploitation";
d) der Warenbestand: „les stocks";
e) das Anrecht auf Eintritt in den Mietvertrag: „le droit au bail";
f) der Lockname, der Recklamename: „l'enseigne" (s. unten).

Da bei einer Veräußerung sämtliche oder die meisten dieser Bestandteile des Begriffes „Firma" in Frage kommen, werden in französischen Zeitungen (Le Journal, Le Matin) alle zu verkaufenden Firmen unter der Überschrift „fonds de commerce" angezeigt.

Statt „fonds de commerce" werden mitunter die Ausdrücke „clientèle oder „achalandage" gebraucht, weil bei der Übertragung einer Firma die Übernahme der Kunschaft die Hauptsache ist.

In Frankreich und Belgien werden außer den eigentlichen „nom de commerce", „raison sociale", „raison de commerce" besondere Namen angewendet, wie „Au marteau d'or, Au nègre, La belle jardinière, Au chat qui pelote", Phantasienamen, die man „enseignes" nennt und die als Reklame dienen. Im übertragenen Sinne bedeutet „enseigne"

oft „Aushängeschild". Die „enseigne" bildet ein äußeres Merkmal des Geschäfts und ist als Teil des „fonds de commerce" gesetzlich geschützt. —

Da alle Vorlesungen über die Fachausdrücke des Handels und der Wirtschaft ausschließlich in der betreffenden Sprache gehalten werden müssen, sind sie — genau wie die sonstigen fremdsprachlichen Vorlesungen über Kultur, Literatur und Wirtschaft des Auslandes — geeignet, das Sprachgefühl und das Ohr der Hörer zu bilden.

Wie eine Behandlung der fremden Handelssprachen nach den in diesem Artikel erörterten Gesichtspunkten nottut, ist schon daraus zu ersehen, daß im allgemeinen weder Lehrbücher noch Wörterbücher dem Kaufmann und dem für das Wirtschaftsleben interessierten Neuphilologen genügenden Aufschluß über eine Menge wichtiger einschlägiger Begriffe geben. Wie vielen ist es z. B. bekannt, auf wen sich die passive Scheckfähigkeit in Frankreich bezieht, wie der Begriff der Firmenwahrheit dort ausgelegt wird, wie die Klausel über den Gerichtsstand in französischen Kaufverträgen abzufassen ist? Wie soll man überhaupt erfahren, wie folgende Ausdrücke, die ich aufs Geratewohl zusammenstelle, in der Fremdsprache wiederzugeben sind: Lombardzinsfuß, Scheckdeckung, Veredlungsverkehr, Vollmachtsindossament, trassiert eigener Wechsel, Wertzoll. Ja sogar ganz einfache Begriffe, wie rentabel, Leistungsfähigkeit, Massenartikel, optische Erzeugnisse, Bilanz, G. m. b. H., machen bereits Schwierigkeiten. Zieht man ein Wörterbuch darüber zu Rate so findet man entweder keine Auskunft oder gerade die Ausdrücke nicht, auf die es ankommt. Bei „Bilanz" steht z. B. nur „bilan"; wann es durch „balance" wiederzugeben ist, kann man daraus nicht erkennen. „G. m. b. H." wird sogar in einem bekannten Wörterbuch mit „société en participation" übersetzt, obwohl dies „stille Gesellschaft" bedeutet.

Es ist fraglich, ob folgende Begriffe allen denen klar sind, die zwar Französisch gut beherrschen, jedoch sich mit der französischen Handelssprache nicht weiter befaßt haben: „chèque-récépissé, warrant-cédule, filière, défenseur agréé, dénigrement, le principal d'une créance, acquit-à-caution, vente à tempérament, broche, traite en l'air, le rendu, vente au procédé, magasins généraux, corbeille du parquet, action libérée, chapeau du capitaine, protêt de perquisition, fin de non-recevoir, papier fait, petites primes pour le lendemain, arbitrage de portefeuille, opération liée, part bénéficiaire, la grosse aventure".

Die Aufzählung könnte noch beträchtlich erweitert werden, und doch gibt jeder dieser Ausdrücke die Möglichkeit zu längeren Ausführungen. Die Erläuterungen über einzelne der genannten Begriffe, wie cédule, chèque-récépissé, filière usw., würden ein ganzes Kapitel für sich bilden können. Ist es nicht Aufgabe der Handelshochschulen, den Studierenden über dies alles Auskunft zu geben und diese Terminologie, die sich täglich durch neue Verhältnisse, neue Gesetze und neue Bräuche ergänzt und ändert, zu behandeln? Gewiß ist: die Kenntnis von Kultur und Wirtschaft des Auslands zu vermitteln, gehört auf dem Gebiete der Fremdsprachen zu den Hauptzielen der Handels- und Wirtschaftshochschulen; doch darf man dabei nicht übersehen, daß das in der gekennzeichneten Weise betriebene Studium der fremden Handelssprachen ebenfalls das Verständnis für die Auslandswirtschaft wesentlich fördert. Nur der besitzt wirklich die Kenntnis von Bank-, Gerichts-, Börsen- und Schiffahrtswesen, von der Organisation des Handels und der Industrie des fremden Landes, der das dazugehörige sprachliche Rüstzeug hat. Nicht zuletzt erscheint es für den Neuphilologen, der berufen ist, an Wirtschaftsschulen Handelskorrespondenz zu lehren, sehr wünschenswert, wenn nicht geradezu unerläßlich, daß er sich über diesen ihm wohl ziemlich unbekannten Stoff Aufschluß holt. Auch hier gehört das Studium der fremden Handelssprachen zu den wesentlichen Aufgaben der Handelshochschule.

Bücherbesprechungen.

Damaschke, Adolf, *Geschichte der Redekunst.* Eine erste Einführung. Jena 1921, Verlag von Gustav Fischer. 8°. 320 S.

Damaschke, Adolf, *Volkstümliche Redekunst.* Erfahrungen und Ratschläge. 58.—65. Tausend. Jena 1924, Verlag von Gustav Fischer. 8°. 91 S.

Adolf Damaschke, Vorsitzender des großen „Bundes Deutscher Bodenreformer", Ehrendoktor dreier Fakultäten, einer der besten, sympathischsten und populärsten Redner unserer Zeit, hat als „erste" Einführung — also nichts voraussetzend, und auf wissenschaftliche Vollständigkeit bewußt verzichtend — eine lebendige Darstellung der Geschichte der Redekunst gegeben. Das Buch will „aus der großen Geschichte der Redekunst möglichst lebendig darstellen, was heute noch belehren, ermutigen und wirken kann". Kaum jemand war für die Abfassung eines solchen Buches wohl mehr geeignet als Damaschke, der selbst so viel tausendmal volkstümliche Redekunst in allen Bevölkerungsschichten in der Praxis angewendet hat. Das sehr klar und knapp geschriebene Buch bildet ein wertvolles Hilfsmittel für staatsbürgerliche Bildung. —

Noch köstlicher ist die kleinere Schrift „Volkstümliche Redekunst". Schon die Kapitelüberschriften reizen zur Lektüre: Der Stoff — Die Gliederung — Der Ausdruck — Das Aneignen — Der Vortrag. — An vielen amüsanten, aus der Praxis gegriffenen Beispielen, zeigt Damaschke, was der Redner vermeiden soll, um dann positive Ratschläge zu erteilen. Im Schlußkapitel heißt es: „... Seinem Volke in freier Rede zu dienen, ist nicht das Vorrecht einiger weniger besonders Begabter; es ist die Pflicht aller, die sich nach Erkenntnis einer großen Wahrheit nicht mit flüchtigen, bequemen Gefühlsaufwallungen begnügen, sondern entschlossene Arbeit für sie einsetzen." Adolf Damaschke ist ein kundiger Wegweiser. Nützlich und ergötzlich zugleich ist diese seine formvollendete Abhandlung, der wir weiteste Verbreitung wünschen.

Obst.

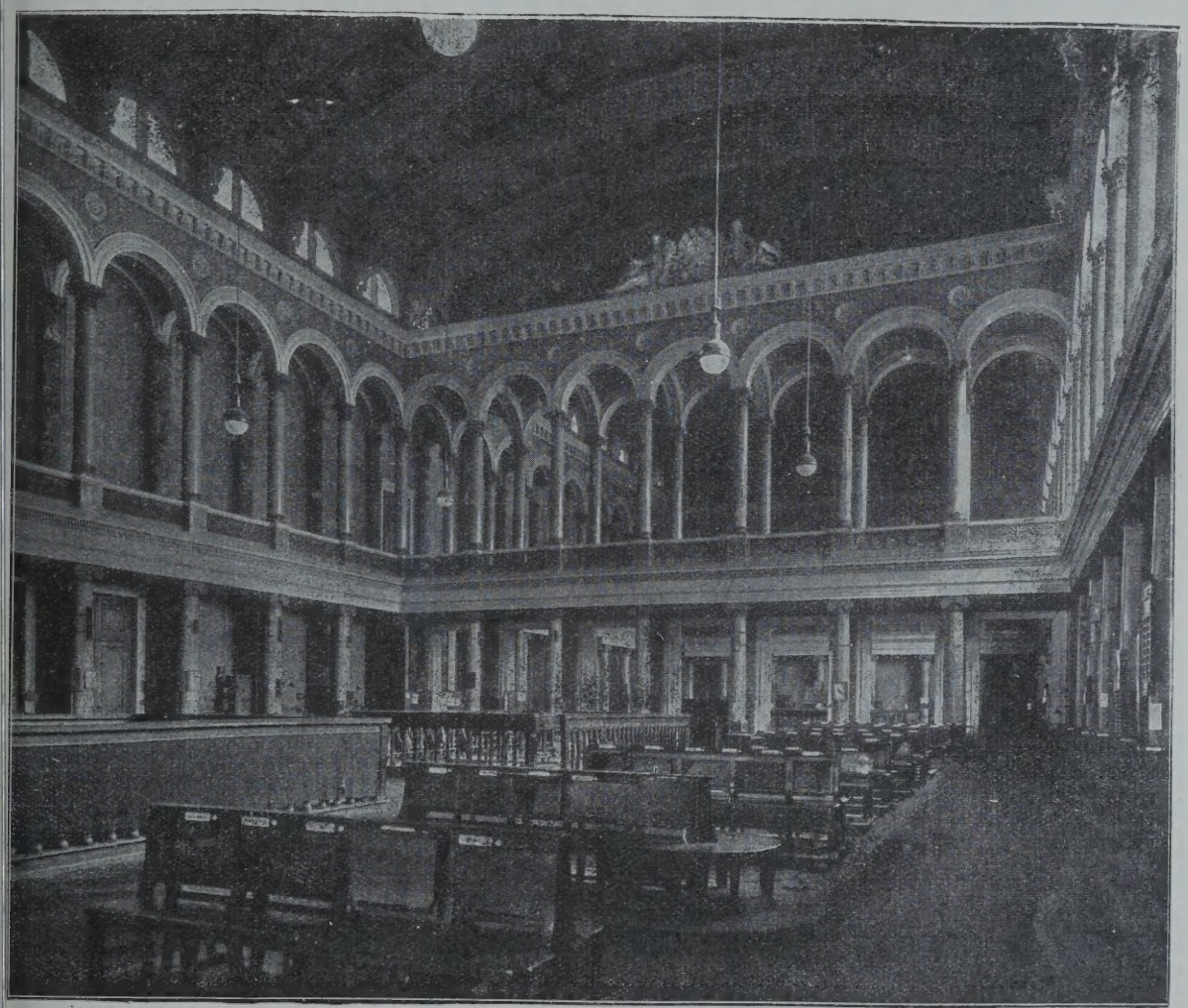
Die Industrie- und Handelskammer zu Berlin. 1902 bis 1927. 4°. 80 S.

Aus dem Inhalt: Die Entstehung und Entwicklung der Berliner Industrie- und Handelskammer. — Die Berliner Börse seit Begründung der Handelskammer. —

Der Schutz der Firmenwahrheit durch die Industrie- und Handelskammer. — Die Handels-Hochschule Berlin. — Die Wohlfahrtspflege der Industrie- und Handelskammer.

Eine gut ausgestattete, mit zahlreichen Abbildungen versehene Festschrift — das Bild des Börsensaals (s. u.) ist ihr entnommen —, die eine Anzahl Aufsätze bringt, die über den Kreis der Gewerbetreibenden und ihrer Organisationen hinaus interessieren, zumal die Verfasser sich an der Lösung der behandelten Fragen selbst mitgestaltend betätigt haben.

Obst.



Börsensaal der Industrie- und Handelskammer zu Berlin

Merkblätter für Berufsberatung der Deutschen Zentralstelle für Berufsberatung der Akademiker. Herausgegeben von Univ.-Prof. Dr. Karl Dunkmann und Regierungsrat Dr. Josef Diel. Berlin 1927, Verlag Prowitzsch & Sohn.

1. Walb, Ernst, *Der akademisch gebildete (Diplom-) Kaufmann.* 8°. 8 S.
2. Obst, Georg, *Der Bankbeamte.* 8°. 8 S.

Die Merkblätter für Berufsberatung sind erstmalig nach Kriegsende erschienen, um die heimkehrenden Kriegsteilnehmer über die veränderten Verhältnisse zu unterrichten und ihnen den Weg zu den Berufen zu erleichtern. Sie sind nach einem einheitlichen Schema bearbeitet:

1. Gegenstand des Berufs.
2. Voraussetzung für die Wahl des Berufs.
3. Ausbildung, Prüfungen.
4. Wirtschaftliches. Fortkommensmöglichkeiten.
5. Berufsorganisationen.
6. Zeitschriften und Literatur.
7. Auskunft und Stellenvermittlung.

In dem Merkblatt von Ernst Walb wäre in dem wohl bald notwendig werdenden Neudruck nachzutragen, daß sich Lehrstühle für Betriebswirtschaftslehre auch an den Universitäten Breslau, Gießen und Tübingen befinden. — Bei der Gliederung der praktischen Nationalökonomie ist die Gewerbe-, Industrie-, Agrar-, Bank- und Sozialpolitik, nicht aber auch die Handelspolitik genannt. Bei der „Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis" ist schließlich noch ein kleiner Druckfehler zu berichten: Diese Zeitschrift erscheint im Verlag von C. E. Poeschel in Stuttgart.

Obst.

Die genossenschaftlichen Volksbanken 1914—1926. Ein Beitrag zur Geschichte des Genossenschaftswesens. Veröffentlichungen des Genossenschaftlichen Giroverbandes der Dresdner Bank. Berlin 1927. 4°. 68 S.

Wie beim ersten und zweiten, so haben auch beim dritten Giroverbandstage die Genossenschaftsabteilungen der Dresdner Bank in Berlin und Frankfurt a. M. eine Denkschrift vorgelegt. Diese, von Rechtsanwalt Dr. E. H. Meyer verfaßte Abhandlung greift weit über den Rahmen der früheren Denkschriften hinaus. Sie gibt eine gute zusammenfassende Darstellung über die Entwicklung der genossenschaftlichen

Volksbanken seit Kriegsausbruch. Eine Grundlage hierfür boten die Jahrbücher der genossenschaftlichen Zentralorganisation und die Beschlüsse auf den Genossenschaftstagen, die sich laufend mit den wichtigsten Fragen befaßt haben.

Inhalt:

1. Die genossenschaftlichen Volksbanken vor Kriegsausbruch.
2. Einfluß des Kriegsausbruches auf die Kreditgenossenschaften.
3. Entwicklung der genossenschaftlichen Volksbanken in den Kriegsjahren.
4. Die Entwicklung der genossenschaftlichen Volksbanken in den Inflationsjahren.
5. Die Umstellung unserer Wirtschaft auf Rentenmark und Goldmark.
6. Die genossenschaftlichen Volksbanken in den Wiederaufbaujahren 1924—1926.
7. Die Zukunftsaufgaben der genossenschaftlichen Volksbanken.
8. Der Giroverband der Dresdner Bank.

Die interessante Schrift wird auch über die Genossenschaftskreise hinaus, für die es in erster Linie bestimmt ist, die Beachtung finden, die es verdient.

Obst.

Wege zur Rationalisierung. Sonderabdruck aus der „Frankfurter Zeitung". Frankfurt a. M. Gr.-8°. 92 S.

Auf Anregung der Redaktion der „Frankfurter Zeitung" haben eine Anzahl Männer aus ihrem Arbeitsgebiet Aufsätze zur Rationalisierung geschrieben.

So wird die Rationalisierung für industriellen Mittel- und Kleinbetrieb sowie für das Handwerk durch Heidebroek, durch den Industriellen Haeberle und Buccerius behandelt; über die psychologische, physiologische und medizinische Seite des Rationalisierungsproblems sprechen Atzler, Moede und Brieger; Stadtbaurat May, der Frankfurter Städtebauer, bespricht das Bauwesen, Erna Meyer den Haushalt, K. Schneider-Kleeberg behandelt die Probleme der Verbesserung landwirtschaftlicher Produktions- und Absatzbedingungen; mit dem Handel beschäftigen sich Zeitlin und der Führer des westdeutschen Warenhauskonzerns A. L. Tietz. Den Büro-betrieb untersucht Halberstaedter, den Buchhandel Lohmeyer; H. Hinnenthal, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit, und O. Kienzle besprechen die Fragen der nationalen und internationalen Normung und damit die Grundlage einer großzügigen Organisation der Rationalisierungsbewegung überhaupt.

Das Büchlein enthält eine Menge wertvolles Material, das von Sachkundigen eine recht gute Bearbeitung gefunden hat.

Obst.

Ludwig, Emil, *Bismarck. Geschichte eines Kämpfers.* Berlin 1927, Ernst Rowohlt Verlag. 8°. 700 S. Ganzl. 14 RM.

Aus der Flut der Bismarckliteratur ragt dieses Werk, dessen Stärke in der psychologischen Erfassung von Bismarcks Gestalt liegt, empor. Emil Ludwig hat es meisterhaft verstanden, ein geschlossenes Bild von Bismarcks Persönlichkeit unter gerechter Verteilung von Licht und Schatten zu geben, wobei er sich von parteiischer Voreingenommenheit fernhält. Mit mancher Mythe, die Bewunderung und Haß um Bismarck rankten, wird dabei aufgeräumt. Um so tiefer leuchtet die menschliche Tragik im Leben des großen Staatsmannes hervor, dessen Seele Stolz, Mut und Haß beherrschten. Ganz bezeichnend sind Bismarcks Worte über seine Stellung zum Königtum: „Nehmen Sie mir den Zusammenhang mit Gott, so nehmen Sie mir meinen König. Denn warum, wenn es nicht göttliches Gebot ist, warum soll ich mich denn diesen Hohenzollern unterordnen? Es ist eine schwäbische Familie, die nicht besser ist als meine, die mich dann gar nichts angeht. Ich wäre dann schlimmer als Jacoby, den man sich schon gefallen lassen könnte als Präsident der Republik." Bismarcks seelische Grundstimmung faßt Emil Ludwig in die Worte: „Zum Herrschen geboren, zum Dienen erkoren, mißfällt ihm die Welt." —

Der flüssige und anschauliche Stil macht das Buch trotz der geschichtswissenschaftlichen Fundamentierung und der zahlreichen Zitate zu einer spannenden Lektüre.

Dr. Elisabeth Obst-Harnisch.

Stubmann, Peter Franz, *„Ballin", Leben und Werk eines deutschen Reeders.* Berlin-Grunewald 1927, Hermann Klemm A.-G. 2. Aufl. 4°. 318 S.

Binnen 5 Wochen ist die erste starke Auflage vergriffen gewesen. Das spricht genügend für das allgemeine Interesse, das diesem Werk — mit Recht — entgegengebracht wird. Von drei Seiten her wird Teilnahme erweckt: Einmal nimmt der Mensch Ballin gefangen, der aus kleinsten Anfängen sich zum erfolgreichen Geschäftsmann emporarbeitete, dann interessiert die Schilderung des aufblühenden Hamburgs und die beinahe dramatische Entwicklung seiner Reederei, ein wichtiges Stück deutscher Kaufmannsgeschichte. Schließlich spielte Ballin, „der Freund des Kaisers", eine bedeutsame Rolle in der deutschen Politik, mit deren unglücklichem Ausgang sein eigenes Schicksal sich so tragisch verband.

Der Verlag hat das mit Liebe geschriebene Buch ausgezeichnet ausgestattet.

Dr. Elisabeth Obst-Harnisch.

Dierck Seeberg, *„Oberstadt".* Leipzig 1927, H. Haessel Verlag. 201 S.

Ein Kaufmannsroman — der in einer rheinischen Metallstadt spielt, dem wirkliche Verhältnisse, richtige Personen zum Vorbild dienten, insofern leicht zu ratender Schlüsselroman. Aber ein scharfsinniger Beobachter, ein Ironiker erster Ordnung trägt Tatsächliches so zugespitzt vor, daß der hier geschilderte Sieg des Finanziers über den Unternehmer typisch für die Zukunft wird: „Die alte persönliche Industrie ist im Zerfall, es geht dem Untergang entgegen. Sie wird angegriffen von unten durch die Arbeiter und von oben durch das Kapital. Gegen beide, die unbewußt zusammenarbeiten, ist die Industrie zu schwach, sie muß sich einem von beiden in die Arme werfen . . . Am Ende dieser Volkswirtschaft stehen 10 Großbankiers." Diese wirtschaftliche Zukunftsmusik wird mit leidenschaftlicher Kraft vorgetragen.

Dr. Elisabeth Obst-Harnisch.

Beyer, Dr. Alfred, *„Die ärztliche Gewerbeaufsicht".* Veröffentlichungen aus dem Gebiete der Medizinalverwaltung von Richard Schoetz. Berlin 1926. 414 S.

Der Band enthält die Jahresberichte der Gewerbemedizinalräte für die Aufsichtsbezirke Düsseldorf (1921—1924), Arnsberg (1922—1924), Wiesbaden (1922 bis 1924), Magdeburg (1921—1924), Breslau (1922 bis 1924). Ihnen vorausgeschickt ist eine orientierende Einleitung des Herausgebers über die Reform der Gewerbehygiene durch die Anstellung von Gewerbeärzten. Die Jahresberichte vermitteln die Erkenntnis, daß der Gewerbearzt für die Krankheitsvorbeugung Wertvolles durch Anordnung entsprechender Schutzmaßnahmen leisten kann, ja selbst für die Unfallverhütung durch seine psychologischen Kenntnisse neben den technisch vorgebildeten Gewerbeaufsichtsbeamten von Wichtigkeit ist.

Dr. Elisabeth Obst-Harnisch.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:
Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg.Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
Geh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof. Dr. WILLI PRION, Berlin; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln; Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 7 STUTTGART · JULI 1927 20. JAHRG.

Die Kaduzierung bei der Aktiengesellschaft und der Gesellschaft mit beschränkter Haftung.

Von R. Karoli, Leipzig.

(Schluß.)

II.

Die Kaduzierung bei der Gesellschaft mit beschränkter Haftung.

Die Kaduzierung bei der G. m. b. H. ist den ktienrechtlichen Bestimmungen nachgebildet. Bericifflich besteht kein Unterschied. Es gibt jedoch inzelheiten, die dennoch erwähnt sein müssen und er G. m. b. H. speziell eigen sind.

Die gesetzliche Fundierung findet die Kaduerung für die Gesellschaft mit beschränkter Haftng in den §§ 21—24 GmbHG. Hier wird beimmt, daß, falls von den säumigen Gesellschafrn die Einzahlung nicht rechtzeitig geleistet wird, ne Aufforderung zur Zahlung unter Setzung ner Nachfrist mit gleichzeitiger Androhung des usschlusses und Verlustes des Geschäftsanteiles lassen werden kann. Die Aufforderung erfolgt ach den gesetzlichen Bestimmungen, nicht wie bei r Aktiengesellschaft durch Veröffentlichung in n Gesellschaftsblättern, sondern mittels eines einschriebenen Briefes. Die Nachfrist muß mindstens einen Monat betragen. Zahlt der Gesellhafter auch auf die besondere Aufforderung hin cht, so ist ihm mittels eingeschriebenen Briefes e Verlustigerklärung seines Mitgliedschaftsrechs und der bereits geleisteten Einzahlungsbeträge tzuteilen. Also auch hier ist nicht, wie bei der Aktiengesellschaft, die Veröffentlichung in den Gesellschaftsblättern erforderlich.

Entgegen der Regelung des Kaduzierungsverfahrens im § 219 HGB. für die Aktiengesellschaft, wo die Ausschließung gegen alle säumigen Gesellschafter erfolgen muß, ist nach § 21 Abs. 1 GmbHG. die Gesellschaft befugt, nach ihrem Dafürhalten auch nur gegenüber einem oder mehreren Gesellschaftern die Ausschließung zu betreiben, während sie gegen andere Gesellschafter die Klage auf Leistung der Einlage, d. h. auf Erfüllung erheben kann.

Diese mehr individualisierende Behandlung der Kaduzierung bei der G. m. b. H. liegt, wie Bing-Hachenburg in ihrem vorzüglichen Kommentar zum G. m. b. H.-Gesetz richtig ausführen, in der größeren Bedeutung der Einzelperson bei der G. m. b. H. begründet. Die Gesellschaft kann sogar, falls ein Gesellschafter mehrere Anteile besitzt und mit mehreren Einzahlungsbeträgen im Rückstande ist, für den einen Anteil Ausschließung und für den anderen Erfüllung verlangen. Das Recht der Gesellschaft geht sogar so weit, daß sie noch nach Androhung der Ausschließung die Beitreibung der Beträge versuchen kann, allerdings kann sich der betroffene Gesellschafter unter Hinweis auf die Androhung der Einzahlungsverbindlichkeit entziehen (RG. 51, 416). Wie bei der Aktiengesellschaft hat auch bei der G. m. b. H. das Gesellschaftsorgan nach pflichtmäßigem Ermessen zu entscheiden, welches Verfahren zur Erlangung des noch nicht eingezahlten Betrages einzuleiten ist.

Selbstverständlich ist auch für die Kaduzierung bei Anteilen an einer G. m. b. H. Voraussetzung,

daß die Gesellschaft bereits in das Handelsregister eingetragen wurde. Aus diesem Grunde kann sie sich auch stets nur, wie bei Aktiengesellschaften, auf Bareinlagen und nicht auf Sacheinlagen beziehen. Schon das Wort „Einzahlung" im Gesetzestext läßt ersehen, daß die Kaduzierung nur auf Geldleistungen Anwendung finden kann. Eine Kaduzierung ist ausgeschlossen für gemischte Einlagen, da die Teilung des Geschäftsanteils und also auch die Kaduzierung eines Teiles nicht ausführbar ist. Die Kaduzierung beschränkt sich ferner auf Einzahlungen auf die Stammeinlage des Gesellschafters, sie ist daher auch unmöglich wegen anderweitigen Verbindlichkeiten des Gesellschafters der Gesellschaft gegenüber. Die Kaduzierung gilt nicht für Agiobeträge. Daß auch hier nur Anteile auf Namen kaduziert werden können, ist selbstverständlich. In einem Urteil des Reichsgerichts (RG. 68, 273) wird ausgesprochen, daß die Kaduzierung für Sacheinlagen nicht Platz greifen kann. Bei rückständiger Sacheinlage ist nur die Erfüllungsklage gegeben. Kann die Gesellschaft auf diesem Wege nichts erreichen, so ist ein Verlust unvermeidbar, da sie sich nicht weiter schadlos halten kann. Allerdings wird bei der G. m. b. H. im Gegensatz zur Aktiengesellschaft die Einzahlung von Sacheinlagen nicht durch die Eintragung in das Handelsregister garantiert, so daß aus diesem Grunde der Gesellschaft andere Mittel zur Verfügung stehen müssen. Der säumige Schuldner kann daher auf Schadenersatz in Anspruch genommen werden. Ja, es kann durch Gesellschaftsvertrag festgelegt werden, daß auch bezüglich der Sacheinlage eine Ausschließung gleich der gesetzlichen zu erfolgen hat.

Wie bei der Aktiengesellschaft hat die Nichtbeachtung der Formalitäten des Verfahrens die Anfechtung bzw. Nichtigkeit des Verfahrens zur Folge. Es muß demnach nach fruchtloser Fristsetzung der Ausschluß erfolgen, da sonst die Ausschließung angefochten werden kann. Die Anfechtung kann entweder durch den Gesellschafter selbst oder durch die Gesellschaft erfolgen. Mit Absendung des eingeschriebenen Briefes wird der Ausschluß bekannt und wirkt mit diesem Datum (RG. JW. 1900, 433).

Nach Ausschluß des Gesellschafters geht der Anteil des Ausgeschlossenen ohne weiteres auf die Gesellschaft über. Auch die Eröffnung eines Konkursverfahrens hält die Ausschließung nicht auf. Die Haftung des Ausgeschlossenen gegenüber der Gesellschaft ist gleich der im § 219 HGB. geregelten. Der Ausgeschlossene haftet der Gesellschaft für den etwa infolge seiner Nichteinzahlung entstehenden Verlust. Kann der ausgeschlossene Gesellschafter nicht zahlen, so kann die Gesellschaft Regreß nehmen an dem Rechtsvorgänger des Ausgeschlossenen, da der erste gleich bei der Aktiengesellschaft subsidär haftet und bei mehreren Vordermännern sukzessive Haftung eintritt, d. h. der Rechtsvorgänger haftet nur, wenn von seinen Nachmännern die Zahlung nicht mit Erfolg zu erlangen ist (§ 22). Bei der Kaduzierung findet also im Gegensatz zum Wechselrecht Reihen- und nich Sprungregreß statt. Dabei ist die Haftung de Rechtsvorgänger hinsichtlich des unmittelbare Rechtsvorgängers des ausgeschlossenen Gesellschaf ters eine unmittelbare, hinsichtlich der frühere Rechtsvorgänger eine subsidiäre.

Um das Verfahren zu beschleunigen und um di Gesellschaft möglichst rasch in den Besitz der noc nicht eingezahlten Beträge zu bringen, gilt z ihren Gunsten die Beweispräsumtion, daß die Zah lungsunfähigkeit eines Rechtsvorgängers vermute wird, wenn derselbe an dem festgesetzten Termi die Zahlung nicht geleistet hat. So kann daher di Gesellschaft, falls der ausgeschlossene Gesell schafter nicht zahlt, sich ohne weiteres an desse Rechtsvorgänger halten.

Gleich der Aktiengesellschaft ist auch die Gesel schaft m. b.H., falls die Zahlung der rückständige Beträge auch von den Rechtsvorgängern nicht z erlangen ist, berechtigt, den Geschäftsanteil öffen lich zu versteigern. Allerdings muß die Versteige rung durch einen zur Versteigerung befugten Be amten (Gerichtsvollzieher, öffentliche Beamten) e folgen. Eine andere Art von Verkauf ist entgege der handelsgesetzlichen Regelung an die Zustim mung des ausgeschlossenen Gesellschafters gebun den (§ 23). Eine Besonderheit des G. m. b. H.-Ge setzes ist die Bestimmung, daß die Gesellschaft nich unbedingt zum Verkauf verpflichtet ist, sie kan vielmehr günstigere Zeiten abwarten. Der säumig Gesellschafter kann bis zum Ausspruch der Kadu zierung zahlen und dadurch den Ausspruch derse ben abwenden. Eine spätere Zahlung kann die G sellschaft jedoch nicht anehmen, weil sie sic sonst der Rechte aus §§ 22 und 23 GmbHG. begib und die Geschäftsführer sich für den etwa entstan denen Schaden haftpflichtig machen würden. – Kann der Gesellschaftsanteil auch durch Versteige rung oder auf irgendeinem anderen Wege nicht ve wertet werden, so fällt der Gesellschaftsanteil ohn weiteres der Gesellschaft selbst anheim, die wiede um für den Resteinzahlungsbetrag die verbleibende Gesellschafter im Verhältnis ihrer Beteiligung i Anspruch nehmen kann (§ 24 GmbHG.). Dab muß die Gesellschaft nicht gegen alle Gesellschafte auf einmal vorgehen, sie kann auch nur gegen ei zelne vorgehen, allerdings kann sie dabei nicht übe den verhältnismäßigen Anteil hinausgehen. Wichti ist es für den Gesellschafter zu wissen, daß falls e nun selbst mit dem von ihm geforderten Betrag i Verzug kommt, nicht aus diesem Grunde seines u sprünglichen Anteilsrechtes durch Kaduzierun verlustig gehen kann. Der Weg der Kaduzierun ist in diesen Fällen unbeschreitbar. Die Gesel schaft kann sich vielmehr nur durch Betreibun der Zwangsvollstreckung befriedigen. Der letzte Weg steht ihr offen, da es sich um einen gesetz lichen Anspruch der Gesellschaft gegenüber de Gesellschaftern handelt.

Gleich wie bei der Aktiengesellschaft sind auc die Vorschriften für die G. m. b. H. über die Kad zierung, welche der Erhaltung des Stammkapita

dienen sollen, zwingendes Recht und können weder durch Vereinbarung der Gesellschafter mit der Gesellschaft, noch durch Verzicht der letzteren auf das Platzgreifen der gesetzlichen Bestimmungen abgeändert werden.

Wenn der Gesellschafter mit der eingeforderten Zahlung in Verzug kommt, so findet grundsätzlich nicht die Kaduzierung statt, sondern es steht der Gesellschaft das Betreiben der Zwangsvollstreckung zu. Allerdings kann in dem Gesellschaftsvertrag bestimmt werden, daß auch in diesen Fällen die Vorschrift über die Kaduzierung Platz zu greifen hat. In diesen Fällen ist übrigens die Kollektivhaftung und der Rückgriff auf die anderen Gesellschafter im Verhältnis ihrer Gesellschaftsanteile vollkommen ausgeschlossen. Wie bei der Aktiengesellschaft können Vertragsstrafen vorgesehen sein. Die Verzugszinsen hat ebenfalls der Gesellschafter zu tragen.

Bei der G. m. b. H. ist nach der Kaduzierung im Gegensatz zur Regelung bei der Aktiengesellschaft nicht die Herausgabe einer n e u e n Urkunde nötig. Es genügt, wenn die Kaduzierung des alten Berechtigten und der Neuerwerb des neuen Berechtigten ersichtlich gemacht werden. Das letztere ist entsprechend den Bestimmungen in den §§ 22, 23 GmbHG. zwingend.

Die buchtechnische Behandlung der Kaduzierung bei der G. m. b. H. stellt sich viel komplizierter als bei der Aktiengesellschaft, insbesondere in den Fällen, in denen die Gesellschaft an den verbleibenden Gesellschaftern Regreß nimmt. Im übrigen gilt grundsätzlich das bei der Kaduzierung von Aktien Gesagte auch für die G. m. b. H.

An einem praktischen Beispiel soll das Verfahren klargemacht werden. Zunächst tritt der Rechtsvorgänger des ausgeschlossenen Gesellschafters für den Gesellschafter ein und erwirbt das Mitgliedsrecht zu einem Kurse unter Pari. Die Buchungssätze, die sich nötig machen, sind die folgenden:

Gesellschafterkonto X
  an Gesellschafterkonto Y
  Übertrag des Geschäftsanteils des Gesellschafters Y auf dessen Rechtsvorgänger X.

Gesellschafterkonto Y
  an Gesellschafterkonto X
  Übertrag der Einzahlung des Gesellschafters Y auf das Konto seines Rechtsvorgängers X.

Kassekonto
  an Gesellschafterkonto X.
  Resteinzahlung von Gesellschafter X auf den neuen Gesellschaftsanteil.

Wenn ein neuer Gesellschafter den Anteil erwirbt, so fällt der bereits eingezahlte Betrag nicht dem Erwerber und Rechtsnachfolger, sondern der Gesellschaft als Gewinn zu. Sie bucht daher

Gesellschafterkonto Y
  an Gewinn- und Verlustkonto.
  Für bereits geleistete Einzahlung des Gesellschafters Y.

Zweckmäßigerweise wird die Gesellschaft diesen Betrag dann über Reservekonto abbuchen, da er ja keinen Betriebsumsatzgewinn darstellt. —

Gesellschafterkonto A
  an Gesellschafterkonto Y
  Übertrag des Anteils Y auf A.

Kassekonto
  an Gesellschafterkonto A
  an Gewinn- und Verlustkonto.
  Gesellschafter A zahlt für Geschäftsanteil Y,

oder falls der Anteil mit Verlust verkauft wird.

Gesellschafterkonto A
  an Gesellschafterkonto Y
  Übernahme des Geschäftsanteils.

Zwei Konten an Gesellschafterkonto A
  Kassekonto
  Barzahlung von A
  Gesellschafterkonto Y
  Mindererlös auf seinen Anteil.

Dasselbe gilt, wenn die Gesellschaft von ihrem Versteigerungsrecht Gebrauch gemacht hat. Dabei ist jedoch noch zu beachten, daß, falls Veräußerung des Anteils mit Verlust erfolgt ist, der ausgeschlossene Gesellschafter gemäß § 21 Abs. 3 GmbHG. der Gesellschaft für Schaden verhaftet bleibt. Dieses ist als Forderung in der Bilanz zu aktivieren und auszuweisen. — Der letztere Betrag erscheint dann als Aktivum in der Bilanz der Gesellschaft.

Wenn, wie schon ausgeführt, der Anteil weder von einem Gesellschafter übernommen wird, noch sonstwie verwertet werden kann, haben die verbleibenden Gesellschafter den Rest im Verhältnis ihrer Beteiligung aufzubringen. Die Buchungen würden dann lauten:

Gesellschafterkonto X
Gesellschafterkonto Y
  an Gesellschafterkonto A, B, C, Y
  Übertragung des Stammanteils.

Gesellschafterkonto Y
  an Gesellschafterkonto A, B, C.
  Übertragung der von Y geleisteten Einlage.

Kassekonto
  an drei Gesellschafterkonten
  Einzahlung an Gesellschafter Y.

Die entstandenen Beträge für Vertragsstrafen und Verzugszinsen würden mit dem Buchungssatz

Gesellschafterkonto Y
  an Verlust und Gewinn
  an Zinsenkonto

zu verbuchen sein. Auch die Zinsenbeträge werden besser dem Reservefond zugeführt, da sie ebenfalls nicht Umsatzgewinne darstellen.

III.

Zwei b i l a n z t e c h n i s c h e Fragen stehen mit der buchhalterischen Behandlung der Kaduzierung im Zusammenhange:

1. Bewertung eines am Jahresende nicht begebenen kaduzierten Anteils in der Bilanz.
2. Wie ist die etwa auf den kaduzierten Anteil entfallende Dividende zu verbuchen?

Wie wir schon oben ausführten, ist der noch nicht begebene aber kaduzierte Anteil ein nicht buchungs-

fähiges Recht, da die Gesellschaft an dem Anteil nicht Eigentum, sondern nur ein sehr beschränktes Verfügungsrecht hat. Daher darf der Anteil in der Bilanz nicht berücksichtigt werden (anders Dr. Knappe, Die G. m. b. H. S. 103).

Die zweite Frage löst Staub-Hachenburg dahin, daß die Dividende, die in der Zeit von der Kaduzierung bis zur Begebung auf den Anteil entfällt, dem nachherigen Erwerber zuzufallen habe. Bis zum Erwerb würde daher die Dividende auf Konto unbehobene Dividende zu übernehmen sein. Andere treten dafür ein, die Dividende zugunsten des ausgeschlossenen Gesellschafters zu buchen, so daß dadurch dessen Verpflichtung geringer wird. Dieses dürfte doch nicht richtig sein für den Fall der Versteigerung zu einem höheren Preise. Hier würde der ausgeschlossene Gesellschafter ungerecht günstig gestellt.

Der zweckmäßigste Weg scheint der zu sein, die entfallende Dividende zunächst auf Konto unbehobene Dividende zu übernehmen und sie dann je nach Verwertung des Anteils dem neuen Eigentümer oder der Gesellschaft selbst zuzuführen, im letzteren Falle durch Verbuchung des Betrages auf Reservekonto, da diese Beträge ja nicht Betriebsgewinn darstellen und aus diesem Grunde nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung hereingehören.

IV.

Zum Schluß seien noch kurz die steuerlichen Fragen, die im Zusammenhange mit den Kaduzierungsvorgängen entstehen, erörtert:

Es fragt sich zunächst, ob die durch die Kaduzierung für die Gesellschaft entstehenden Verluste bzw. Gewinne das körperschaftssteuerpflichtige Einkommen der Gesellschaft schmälern oder erhöhen. Unter Berücksichtigung der Bestimmungen des § 12 und 13 EinkStG., die auch für das Körperschaftssteuergesetz gelten, wird man zu der Auffassung gelangen müssen, daß die Gewinne, die der Gesellschaft durch Verwertung der kaduzierten Anteile zufließen, der Körperschaftssteuer zu unterwerfen sind, während die Verluste (soweit die Gesellschaft nicht Regreß nehmen kann), abzugsfähig sind. Der ausgeschlossene Aktionär wird jedoch die ihm durch die Kaduzierung entstehenden Verluste bei Ermittlung seines steuerpflichtigen Einkommens in der Regel nicht abziehen können, da nach den Bestimmungen des Einkommensteuergesetzes Kapitalverluste beim Privatmann nicht abzugsfähig sind. Die Frage der steuerlichen Behandlung des Verlustes, den der ausgeschlossene Aktionär durch die Kaduzierung erleidet, ist daher dahin zu beantworten, daß die Verluste, da sie Kapitalverluste darstellen, bei einem Privatmann nicht abzugsfähig sind. Wohl sind sie aber abzugsfähig, wenn der Aktionär eine Erwerbsgesellschaft ist oder, wenn die Aktien im gewerblichen Interesse des Betriebes gekauft waren.

Eine andere Frage ist die, welche Kapitalverkehrssteuern durch die Kaduzierungsvorgänge ausgelöst werden. Da durch die Kaduzierung das Stammkapital der Gesellschaft unberührt bleibt, mithin also auch keine Erhöhung erfolgt, kommt keinesfalls eine Gesellschaftssteuerpflicht in Frage. Anders ist die Frage der Börsenumsatzsteuerpflicht zu beantworten. Über die Frage der Börsenumsatzsteuerpflicht des Übergangs von G. m. b. H.-Anteilen im Kaduzierungsverfahren führt Landgerichtspräsident Dr. Becker in der Rundschau für G. m. b. H. 1925 S. 158 aus, daß der Erwerb von Geschäftsanteilen durch die Gesellschaft sich ohne weiteres mit der Verfallerklärung vollziehe, daß diese kein Vertrag, nicht einmal eine empfangsbedürftige Willenserklärung sei, auch geschehe der Erwerb unentgeltlich. Daraus folgt, daß eine Börsenumsatzsteuer aus § 35 nicht gefordert werden könne. Ebenso sei die Börsenumsatzsteuerpflicht zu verneinen für den Erwerb des kaduzierten Geschäftsanteiles durch einen Rechtsvorgänger des ausgeschlossenen Gesellschafters gegen Zahlung des rückständigen Einlagebetrags gemäß § 22 Abs. 4 GmbHG.; denn auch hier sei kein entgeltlicher auf den Erwerb gerichteter Vertrag gegeben. Der Rechtsvorgänger sei auf Grund seiner früheren Inhaberschaft zur Zahlung des rückständigen Betrags verpflichtet und kraft Gesetzes zum Erwerb des Anteils durch diese Zahlung berechtigt, und der Übergang des Anteils auf ihn vollziehe sich kraft Gesetzes ohne einen Übertragungsakt; die bloße Zahlung enthalte nicht die Elemente eines entgeltlichen Vertrags. Dagegen sei die Börsenumsatzsteuer fällig bei der Versteigerung und dem sonstigen Verkauf des kaduzierten Geschäftsanteils nach § 23 GmbH.G., da hier ein entgeltliches Anschaffungsgeschäft im Sinne des § 35 vorliege.

Die Ausführungen dürften auch auf die Kaduzierung von Aktien zutreffen. —

Kapitalzinsen als Produktionskosten vom amerikanischen und deutschen Standpunkt.

Von Otto R. Schnutenhaus, Berlin.

Inhalt.

I. Entwicklung des Themas in den Vereinigten Staaten von Amerika und in Deutschland.
II. Präzisierung des Problems.
III. Begründung von Logik bzw. Unlogik des Einschlusses von Kapitalzinsen in die Produktionskostenrechnung.
A. Der amerikanische Standpunkt:
a) Die Argumente der Einschlußanhänger.
b) Die Argumente der Einschlußgegner.
B. Der deutsche Standpunkt:
a) Die Argumente der Einschlußanhänger.
b) Die Argumente der Einschlußgegner.
C. Kritik.
IV. Begründung der Zweckmäßigkeit bzw. Unzweckmäßigkeit des Einschlusses von Kapitalzinsen in die Produktionskostenrechnung.
A. Der amerikanische Standpunkt:
a) Die Argumente der Einschlußanhänger.
b) Die Argumente der Einschlußgegner.
B. Der deutsche Standpunkt:
a) Die Argumente der Einschlußanhänger.
b) Die Argumente der Einschlußgegner.
C. Kritik und Schlußwort.

I. Entwicklung des Themas in den Vereinigten Staaten und in Deutschland.

Vergleicht man die über diesen Gegenstand erschienene betriebswirtschaftliche Literatur beider Länder, so findet man zeitlich eine ungleichmäßige Behandlung dieses Stoffes, sachlich aber denselben

erlauf. Das heißt: Die Kontroverse über dieses hema begann in Deutschland bald nach dem Erheinen der Zeitschrift für handelswissenschaftche Forschung und der Zeitschrift für Handelsissenschaft und Handelspraxis und hielt sich wa von 1908—1913 in gleicher Stärke, während den Vereinigten Staaten die Dispute später eintzten und 1913 mit allein 10 Abhandlungen in m Journal of Accountancy ihren Höhepunkt erichten. In sachlicher Beziehung überwog der Zahl ch in beiden Ländern die Ansicht, daß Kapitalnsen nicht zu den Produktionskosten zu rechnen ien. Wohlverstanden handelte es sich bei diesem reit immer um die Kostenbehandlung der Zinsen s eigenen Unternehmerkapitals.

Mit dem Fortschreiten der Betriebswirtschaftsire in beiden Ländern, kamen — mit einiger Unbrechung durch den Weltkrieg — wesentlich die ngeren Betriebswirte zu der verstärkten Auffasng, daß Kapitalzinsen ohne Rücksicht auf die uelle des Kapitals in jedem Falle als Kosten in r Selbstkostenrechnung zu behandeln seien. Daß Gegner dieser Auffassung sich nicht in Schweiı hüllen würden, war klar. So erleben wir denn besondere in den Vereinigten Staaten seit 1913 s ununterbrochene Schauspiel, daß jedes neuscheinende Werk über kaufmännische Selbstenrechnung und fast jede bedeutende Neuscheinung auf dem Gebiete der Buchhaltung und anz sich in besonderen Kapiteln mit diesem ema befassen. 1924 ist sogar in der bebswirtschaftlichen Sektion der Ronald Preß Co., w York, in der von dieser Gesellschaft ähnlich ı Gloecknerschen Handelsbüchern herausgegebeı, sehr interessanten Bücherserie ein ganzes Buch r diesen Gegenstand mit dem Titel „Interest as Cost" von Clinton H. Scovell, Certified Public countant, erschienen. Ganz so eifrig wie in nerika ist in Deutschland in derselben Zeitspanne ses spezielle Thema nicht bearbeitet worden. Sot wir sehen können, haben Beste, Hall, Jung, mann, Klinger, Lehmann und Löwenstein sich sführlicher, und zwar in bejahendem Sinne, mit ser Frage befaßt.

Der gegenwärtige Stand des Problems ist hier dort: Weder Übereinstimmung in der Theorie h in der Praxis. Und es hat in beiden Ländern ı Anschein, als handle es sich hier um eine unrbrückbare Weltanschauungsfrage, die nur dach gelöst werden könne, daß eine der beiden Parn ohne Einsicht und Überzeugung ihren Standıkt aufgibt. Wir teilen diese besonders in Amerika herrschende Ansicht nicht.

II. Präzisierung des Problems.

Lassen wir die nach besonderer Logik gebildeten, ır oder weniger doch nur Derivate strittiger rtschaftsüberlegungen darstellenden, rein juriichen und steuerrechtlichen Auffassungen über se Frage aus unserer Untersuchung und stellen h hier nur fest, daß ebensoviele Rechtsstreite als htsmeinungen herrschen.

Wir wollen mit dieser Abhandlung auch nicht den Versuch machen, zu den vielen bereits vorhandenen Theorien über Kapital und Kapitalzins noch eine sog. neue zu liefern, sondern uns nur auf das Notwendige beschränken. Wir wollen weiter, soweit es in diesem Rahmen möglich ist, die weitaus ergiebigere amerikanische Literatur über diesen Gegenstand im Interesse der deutschen handelswissenschaftlichen Forschung auswerten und die verschiedenen Begründungen in beiden Ländern kritisch vergleichen. Wir stellen daher die amerikanischen Ansichten in den Mittelpunkt unserer Betrachtungen.

Von Anfang an haben wir nach unserer Auffassung zwei Arten von Überlegungen zu unterscheiden, theoretische Erwägungen, d. h. logische Erörterungen prinzipieller Art und praktische Betrachtungen in bezug auf die Zweckmäßigkeit der Behandlung von Kapitalzinsen als Kosten. Das Logische braucht nicht immer zweckmäßig zu sein und umgekehrt. Und wenn auch Schwierigkeiten der praktischen Durchführung kein Hindernis für die logische Entscheidung bilden können, so kann das als logisch richtig Erkannte entgegen der Auffassung Lawrence[1]) doch nicht immer betriebswirtschaftlich zweckmäßig gestaltet werden.

Theoretisch können wir uns somit vier verschiedene Fälle einer Handhabung der Eigenkapitalzinsen als Kosten (Produktions- oder Handlungsunkosten) in der Selbstkostenrechnung denken:

a) logisch und zweckmäßig in der Selbstkostenrechnung,
b) unlogisch und zweckmäßig in der Selbstkostenrechnung,
c) logisch und unzweckmäßig in der Selbstkostenrechnung,
d) unlogisch und unzweckmäßig in der Selbstkostenrechnung.

Vom Standpunkt der amerikanischen Anhänger des Einschlusses (inclusionists) gibt es für Theorie und Praxis nur den Fall a, für die „noninclusionists" nur den Fall d. Der extremste Standpunkt der letzten Gruppe ist der Ausschluß auch der gezahlten Zinsen aus der Selbstkostenrechnung und deren Berücksichtigung nur in der Erfolgsrechnung. Selbstkostenrechnung und Erfolgsrechnung stehen sich also gegenüber. Dem Kostenbegriff wird der Gewinnbegriff entgegengesetzt.

Über Aufgabe und Zweck der Selbstkostenrechnung, über Genesis und Bildung betriebs- wie volkswirtschaftlicher Begriffe können wir uns hier zusammenhängend nicht verbreiten, sondern nur an entscheidenden Stellen darauf zurückkommen.

Schalten wir die Frage nach Logik und Zweckmäßigkeit des Einschlusses gezahlter Zinsen in die Selbstkostenrechnung vorläufig aus; denn die Entscheidung dieser Frage ergibt sich aus der Antwort hinsichtlich der Behandlung nicht gezahlter Zinsen, so lautet die Frage:

Wie steht es nun mit logischer Begründung und

[1]) Lawrence, W. B., Cost Accounting New York Prentice-Hall 1925. S. 320.

praktischer Zweckmäßigkeit, nicht gezahlte Zinsen als Kosten, insbesondere als Produktionskosten, zu behandeln?

III. Begründung von Logik bzw. Unlogik des Einschlusses von Kapitalzinsen in die Produktionskostenrechnung.

A. Der amerikanische Standpunkt.

Betrachten wir zunächst die logische Seite der Angelegenheit und hören darüber zuerst den Standpunkt der amerikanischen Parteien.

a) Die Argumente der Einschlußanhänger.

Hinsichtlich der Logik des Für oder Gegen den Einschluß handelt es sich bei beiden Parteien immer um den Streitpunkt, ist der Begriff ökonomischer Kosten (economic cost) = volkswirtschaftlichen Kosten mit dem der Geschäftskosten (business or accounting cost) zu indentifizieren?

Die Befürworter der Einschlußtheorie, die Gruppe um Scovell, behaupten, daß das volkswirtschaftliche Kapital immer verzinst werde und es nicht auf die Quelle, sondern auf den Gebrauch des Kapitals ankomme. Gleichgültig ob Fremd- oder Eigenkapital, falle es keinem Unternehmer ein, bei Fixierung des Warenverkaufspreises den Kapitalzins unberücksichtigt zu lassen; denn es gehe ja die Möglichkeit zu anderweitiger Nutzung, d. h. Zinsbezug des Kapitals, verloren. Die Sicherung und Hereinnahme von Kapital irgendwelchen Ursprungs erfordere notwendigen Aufwand hierfür, der unbedingt als Geschäftskosten, und zwar (zweckmäßig) in der Produktionskostenrechnung zu berücksichtigen sei.

b) Die Argumente der Einschlußgegner.

Die amerikanischen Gegner halten den Einschluß aus folgenden Gründen für unlogisch: der volkswirtschaftliche Kostenbegriff sei mit dem betriebswirtschaftlichen nicht identisch. Wenn auch jede Betriebswirtschaft einen Teil der Volkswirtschaft ausmache und allgemeine ökonomische Gesetze die Geschäftshandlungen regieren, so folge daraus nicht notwendigerweise, daß betriebswirtschaftliche Kosten nach dem Kostenbegriff des Volkswirts zu behandeln seien; denn beide hätten ein ganz anderes Objekt mit verschiedenen Zwecken vor Augen. Zum größten Teil bauen allerdings die Geschäftsleute ihre Geschäfte [2]) unter dem Gesichtswinkel der Zukunft auf, aber das verlange nicht zwingend, daß erledigte Transaktionen in derselben Weise rechnungsmäßig aufzumachen seien, wie sie für die Zukunft berechnet waren. Ferner sei der Kapitalzins ein „return on capital" d. h. Gewinn (net-profit) und kein Kostenfaktor, weil er ja verdient werden müsse, ehe er überhaupt existieren könne, während echte Kosten auch ohne Gewinn existierten. Außerdem bestünde ein großer Unterschied zwischen einer rechnungsmäßigen Belastung (charge, debit in the account) für den Gebrauch des Kapitals und einem für den Gebrauch gezahlten Preis. Die Beschaffung von Kapital sei eine eigene finanzielle Angelegenheit und habe mit d Güterproduktion nicht das Geringste zu tu Niemals könne es die Aufgabe der Selbstkoste rechnung sein, sich mit der Zukunft, mit dem w kommen soll, zu befassen, sondern nur mit de was gegenwärtig ist; ebensowenig sei es ihr Zwe theoretische Punkte in „economics" zu entscheiden [3] Die Selbstkostenrechnung sei nicht dazu da, G winne zu produzieren, die der für diese Aufga allein berufene Verkäufer nicht einmal versprech könne. Wenn man zukünftige Ausgaben und Au wand unberücksichtigt lasse, so werde dadurch d Selbstkostenrechnung nicht falscher, verkehrt wer sie erst, wenn man die vergangenen und gege wärtigen vergesse. Kosten sollen wirtschaftlich Verbrauch oder Verzehr aufzeigen. Verzehrt we den könne aber nicht etwas, was durch den Verze erst geschaffen werden solle. Gehe man aber a die Quellen volkswirtschaftlichen Wohlstandes übe haupt zurück, so finde man vier verschiedene Qu len mit verschiedenen Erträgen: Grund und Bod (land) mit seiner Rente (rent), Arbeit (labor) m ihrem Lohn (wages), Kapital (capital) mit seine Zins (interest), Unternehmerorganisation (entr preneur oder organization) mit ihrem Gewinn (pr fit). Halte man sich die Unterschiede dieser Pr duktionsfaktoren vor Augen, so sei es nicht denkba daß eine dieser Quellen zwei verschiedene Art von Erträgen bringe [4]).

B. Der deutsche Standpunkt.

a) Die Argumente der Einschlußanhänger.

Die logische Begründung der deutschen Ei schlußanhänger ist dieselbe wie die der Amerikan nur daß sie schärfer betonen, auf Ausgabe od Gutschrift der Zinsen komme es nicht an.

Ergänzend und erweiternd wäre der ältere Stan punkt Nicklischs und der jüngere Bestes hervo zuheben: Nicklisch [5]) stellt schärfer als die ander Befürworter die Vergangenheit und die Gegenwa in den Mittelpunkt der Zinsbetrachtung, d. h. hebt als besonderes Moment hervor, daß der Unt nehmer sein Eigenkapital aus einer anderen b reits zinsbringenden Vermögensform zurückzieh müsse, wenn er es in seinem Unternehmen in stieren wolle. Solange er nun mit dieser neuen V mögensform die alten Zinsen nicht verdiene, e stehe ein Verlust; deshalb seien die Zinsen Kosten, nämlich Kapitalkosten zu betrachte Beste [6]) begründet seine Theorie damit, daß er sag „In dem Warten auf Nutzungen liegt ein Opf solange wir in einer Gesellschaftsordnung leben,

[2]) Lawrence, W. B., a. a. O. S. 312.

[3]) Kimball, Dexter S. Costfinding. Alex. Hamilt Institute. New York 1922. S. 106.

[4]) Greendlinger, Leo, Financial and Business Sta ments. New York 1922. S. 233.

[5]) Nicklisch, H., Betriebslehre. 1912. S. 179 und W schaftliche Betriebslehre. 6. Aufl. Stuttgart 1922. S. 2

[6]) Beste, Theodor, Die Verrechnungspreise in d Selbstkostenberechnung der Industriebetriebe S. 4 Das in der Preuß. Staatsbibliothek zu Berlin befindlic Dissertationsexemplar ist mangels Korrektur für d Benutzung unbrauchbar.

der innerhalb der Wartezeit eine anderweitige nutzbringende Verwendung der Produktionsmittel möglich ist. Mit Rücksicht darauf hat der Betrieb für die Hingabe der Produktionsmittel eine dem Opfer gleiche Vergütung zu gewähren. Diese Vergütung ist zweifellos ein Kostenbestandteil. Sie gehört daher in die Selbstkostenberechnung." Jung[7]) schließt sich dieser Theorie an, bleibt aber logisch nicht konsequent, da er an anderer Stelle sagt, daß Zinsen für eigenes Kapital streng nach dem Wortsinn nicht als wirtschaftlicher Güterverzehr anzusprechen sind.

b) Die Argumente der Einschlußgegner.

Unter den deutschen Gegnern des Zinseinschlusses verdient der Standpunkt Leitners[8]) und Peisers die stärkste Beachtung. In logischer Hinsicht behandelt Leitner in Übereinstimmung mit Marx Zinsen des Eigenkapitals als einen Teil des Jahresgewinnes, d. h. als ein „Bruchstück des produzierten Mehrwertes", und betrachtet objektiv die eigenen Zinsen nicht als Bestandteil der Selbstkosten. (Anders dagegen ist Leitners später zu erörternde Auffassung über die Zweckmäßigkeit des Einschlusses, der wir nicht ganz zu folgen vermögen.) Peiser[9]) begründet seine Ablehnung damit, daß Zinsen von den Ergebnissen des Fabrikbetriebes gesondert gehalten werden müssen, sonst würden die Selbstkosten je nach den Geldverhältnissen mal hoch oder mal niedrig erscheinen. Im übrigen deckt sich der Rest aller abweisenden, sehr spärlichen logischen Argumente der deutschen Einschlußgegner mit der amerikanischen Auffassung.

C. Kritik.

Wenn man die Streitwaffen beider Läger betrachtet, so entstehen die Fragen:

a) Ist das auf beiden Seiten Vorgebrachte wirkliche Begründung und in sich widerspruchslos?

b) Auf welcher Seite sind die logisch schärferen Klingen?

Bei der Beantwortung dieser Fragen sind wir uns bewußt, daß wir auf schlüpfriger Ebene wandeln und daß die eingeschlagenen Wege der Kritik ebenso häufig wie die kritisierten die Eigenart haben, sich in circulis vitiosis zu verlieren.

Setzen wir das nach unserer Behauptung als logisch richtig erkannte Ergebnis voraus, so geschieht das an dieser Stelle nur aus Raummangel für das zu Beweisende.

Unsere Ansicht ist die, daß das Schwergewicht der logischen Gründe auf seiten der Gegner gegen den Einschluß ist, und daß es keine logische Begründung für den Einschluß gibt.

Alles, was bisher von der Einschlußseite über unser Thema gesagt worden ist, geht von der volkswirtschaftlichen Tatsache und Gegebenheit aus, daß Kapital für seine Nutzung immer und überall verzinst werde, und zwar wegen seiner relativen Knappheit. Kapital besitze gewisse produktive Fähigkeiten, deren Nutzung Zins, deren Nichtnutzung Verlust bedeutet. Zur Verhinderung eines solchen Verlustes sei der Zins als Kostenfaktor einzustellen.

Auffällig ist, wie sehr der privatwirtschaftliche Ursprung des Kapitals als Vermögensgut, d. h. nicht sein Besitz, sondern die Fähigkeit seiner Nutzung durch den einzelnen unbeachtet bleibt. Wenn die amerikanische Volkswirtschaftslehre den Unternehmer als gleichberechtigten Produktionsfaktor neben das Kapital stellt, so will sie augenscheinlich diesem Mangel abhelfen, sagt aber grundsätzlich damit nichts Neues, denn z. B. Adolf Wagner[10]) hat die Zusammenhänge schon klar ausgesprochen. Nur durch die besondere Betontheit, daß die drei übrigen Volksvermögensquellen erst durch Menschengeist (zweckmäßig) ausgeschöpft werden müssen, um Wert zu bekommen, trägt sie zur tieferen Erkenntnis auch unseres Problems bei.

Wir haben es also mit vier besonderen Begriffen, und zwar mit dem Hauptbegriff Kapital und den Nebenbegriffen Zinsen, Gewinn und Kosten zu tun.

Der Zinsbegriff ist ohne den Kapitalbegriff undenkbar, während der umgekehrte Fall schon denkbar wäre. Kapital in irgendeiner Form als Vermögensgut ist ein Tätigkeitsergebnis, die materielle Verkörperung einer Leistung. Es ist aber nicht eine Leistung an sich, sondern nur ein Leistungsmittel. „Kapital wirft Zins ab nur infolge seiner Funktion, nicht aber infolge seiner Eigenschaft als Sache"[11]). Auf die Idee, für geliehene Kapitalgüter Zinsen zu verlangen und zu gewähren, ist man schon im primitivsten Zustand der Tauschwirtschaft gekommen, aber unseres Erachtens weniger wegen ihrer relativen Knappheit als wegen der Besitz- und Eigentumsordnung, da solche aus Grund und Boden und Arbeit produzierten Kapitalgüter auch schon damals nicht frei herumlagen. Kapitalien werden natürlich so lange relativ knapp bleiben müssen, als sie an eine private Eigentumsordnung gebunden sind. Zum andern wurden Zinsen gefordert und gewährt wegen der seither unverändert logischen Überlegung, daß jemand durch Gebrauch von Kapital einen wirtschaftlichen Gewinn damit erzielen könne. Hauptsächlich unter dieser Zwecksetzung, ist unseres Erachtens die Bildung irgendeines Preises für Leihkapital denkbar. Deswegen hat sich auch historisch der Begriff Zins am Darlehnszins entwickelt. Und aus dieser Überlegung heraus ist der Preis für Leihkapital auch immer geringer als der mögliche damit zu erzielende Wirtschaftserfolg. Damit ist der Zins zum Produktionserfolg in Beziehung gesetzt. Stets gehört der Zins zu diesem

[7]) Jung, Ludw., Der Kapitalzins in der industriellen Selbstkostenrechnung. Kölner Dissertation. 1926. S. 12, 14, 40, 59.

[8]) Leitner, Friedrich, Die Selbstkostenberechnung industrieller Betriebe. 1913. S. 9 und 8. Aufl. Frankfurt a. M. 1923.

[9]) Peiser, Grundlagen der Betriebsrechnung in Maschinenbauanstalten. Berlin 1923. S. 19.

[10]) Wagner, Adolf, Theoretische Sozialökonomie. Bd. I. S. 146.

[11]) Marzell, H., Das Kapitalzinsproblem im Lichte des Kreislaufs der Waren und des Geldes. Jena 1927. S. 32.

und nie zur Produktion selbst. Wenn Scovell[12]) behauptet, es sei eine falsche Auffassung, daß der weil z. B. die Banken der chemischen Industrie keine Zinsfuß mit dem Gewinn in Einklang stehen müsse, höheren Zinsen als der elektrischen berechnen, so fällt er einem Trugschluß zum Opfer; denn er verwechselt Ursache und Wirkung. Die Gleichheit des Zinsfußes für verschiedene Industrien hat mit der Wechselwirkung von Zins und Gewinn (resp. Rentabilität) der Einzelunternehmung nichts zu tun. Ist nämlich der Kapitalzins zu hoch, so findet bei einem richtig kalkulierenden Unternehmen das Kapital keinen Absatz. Kann der Unternehmer das Kapital nirgends billiger beziehen, und ist er nicht in der Lage, die Verkaufspreise seiner Produkte entsprechend zu regulieren, so muß er eben die Produktion aufgeben, wenn er nicht mit Verlust arbeiten will. Entschwindet eine allgemeine Gewinnmöglichkeit überhaupt, so entfällt auch die Zinsmöglichkeit. Es sei denn, man setzte arbiträr einen Zinsfuß fest. Das würde aber bedeuten, die Konstanz aller übrigen Faktoren vorausgesetzt, daß die Kapitalgüter immer nur um diesen Zinssatz zunehmen, in ihrer Ausdehnung also gehemmt sein würden, mit andern Worten, der Zins würde die ausschließliche Gewinnfunktion übernehmen, wenn man unter Gewinn den ungebundenen Mehrwert von Produktion über Verzehr versteht. In jedem Falle ist der Zins in unserer heutigen Wirtschaftsordnung das Ergebnis privatwirtschaftlicher Erfolgsüberlegungen und als solcher ein Teilbegriff des Gewinns. Überdies ist der Eigenzins vom Darlehnszins etwas Grundverschiedenes, da letzterer schon volkswirtschaftlich betrachtet an einer ganz anderen Stelle entsteht, nämlich dem Geld- und Kapitalmarkt. Marzell[13]) hat daher recht, wenn er sagt: „Das Kapital an sich ist kein ökonomisches Perpetuum mobile. Alle Zinsen in der Privatwirtschaft setzen Profite voraus und nur insoweit sie wirklich bezahlt werden können, werden sie auch wirklich existent. Ein Zins, der nicht bezahlt wird, ist kein Zins."

Den Zins als eine Vergütung für ein Opfer, in einem Warten auf Nutzungen zu betrachten, wie Beste es tut, geht unseres Erachtens nicht an, und ist auch schon in der Volkswirtschaftslehre widerlegt worden. Erstens widerspricht eine Vergütung dem landläufigen Begriff des Opfers, i.e. freiwillige Aufgabe, Verzicht, und zweitens ist die Wartezeit nicht ein besonderes Kriterium des Zinsbegriffs. Auf ein Ergebnis irgendwelcher Art muß immer gewartet werden. Nicht nur der Unternehmer, z. B. auch der Bankkunde muß auf seine Zinsen warten. Kein Unternehmer entschädigt das Warten, sondern nur eine Leistung oder ein zur Verfügung gestelltes Leistungsmittel, mit dem er selbst erfolgreich etwas anfangen kann. Es scheint daher zweckmäßig, das Moment der Zeit aus der Begriffsbildung fortzulassen. Soweit unsere nicht rein betriebswirtschaftlichen Überlegungen.

Abgesehen davon, daß es wegen der verschiedenen Aufgaben und Zwecke wirklich einen Unterschied zwischen Kapital als sozialem Besitz und Kapital als Privatbesitz gibt, wollen wir uns jetzt in rein betriebswirtschaftlichen Gedankengängen bewegen, um den noch übriggebliebenen Kostenbegriff zu erörtern und sein Verhältnis zu dem Zinsbegriff aufzuzeigen. Den Kostenbegriff können wir in seiner Auswirkung betriebswirtschaftlich besser erkennen als volkswirtschaftlich. Schmalenbach[14]) sagt hierüber: „Das, was bei einer Leistung draufgegangen ist, das sind Kosten und im Sinne der Selbstkostenrechnung sind sie Vergleichswerte der für eine Leistung verzehrten Güter." Erkennt man diesen Satz als logisch richtig an, so gibt es nach dem ersten Teil dieses Satzes allerdings einen Unterschied zwischen volkswirtschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Kosten, wie die amerikanischen Einschlußgegner behaupten, die auch die Gewinne, wenn man den Unternehmer als Produktionsfaktor ansieht, als volkswirtschaftliche Kosten betrachten. Wir müssen nämlich in dem Schmalenbachschen Satze den Nachdruck nur auf das Wort „was" legen und hierfür den „organisatorischen" Energieverbrauch des Unternehmers substituieren, um zu erkennen, daß man den besonderen daraus entspringenden Gewinn zu den Kosten rechnen könnte, was betriebswirtschaftlich gewiß nicht richtig wäre. Es zeigt sich also deutlich eine Divergenz und die Notwendigkeit, diesen Begriff nach den verschiedenen Zwecken zu bilden. Eine Aussöhnung der Begriffe halten wir mit Jordan und Harris[15]) weder für notwendig noch für wichtig. Abzuweisen ist sicher das Argument der amerikanischen Gegner, die Entscheidung des Problems von dem Ausgabeakt abhängig zu machen. „Kosten sind" nach Schmalenbach[16]) „nicht nur das, was etwas gekostet hatte, sondern alles, was einen Wert hat und durch die Geschäftstätigkeit verlorengegangen ist". Verbinden wir aber diesen Kostenbegriff mit dem Zinsbegriff, welch letzterer, wie wir gesehen haben, immer funktionell abhängig vom Gewinnbegriff ist, so können wir auch bei gutem Willen nicht einsehen, daß Zinsen gleich Kosten sind. Zinsen sind nicht etwas, was bei einer Leistung draufgegangen oder durch Geschäftstätigkeit verlorengegangen ist. Draufgegangen ist nur der Wert des benutzten Kapitalgutes, der Zinsen ohne Unternehmerhilfe nicht gebären kann. Vor den (aus wo anders nicht investiertem Kapital) erst zu schaffenden Zinsen können keine Anteile während der eigenen Produktion in den Wert des Produktes übergehen. Zinsen sind das geschätzte, oft recht willkürlich vorher bestimmte Ergebnis aus

[12]) Scovell, Clinton, Interest as a Cost. Ronald Press, New York 1924. S. 45.

[13]) Marzell, H., a. a. O. S. 6 und 9.

[14]) Schmalenbach, E., Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik. Leipzig 1925. S. 9.

[15]) Jordan und Harris, Cost Accounting. Ronald Press Co., New York 1921. S. 429.

[16]) Schmalenbach, Zinskosten in der Buchführung. Zeitschr. f. handelsw. Forschung Jhg. 7. S. 252.

dem Erfolg einer Leistung. Ihre Existenz ist nicht während, sondern nach der Leistung. Sie stellen keine „Leistung" in der Leistung dar. Sie sind nur der besondere Ausdruck einer Verteilung des Leistungsergebnisses, ein Teilerfolg zweckmäßig verwandter Leistungsmittel. Wir müssen daher mit Castenholz [17]) fragen: Wenn Zinsen betriebswirtschaftlich als Produktionskosten behandelt werden, scheint die Hoffnung vorzuliegen, einen Ertrag dieser Zinsen sicherzustellen? Aber was hat die Selbstkostenrechnung mit der Ertragssicherung zu tun? Erträge und Gewinne werden gesichert durch den Absatzerfolg der Verkaufsabteilung, und seit wann ist es Aufgabe der Selbstkostenrechnung, gleichsam die Rolle einer Ertragsversicherung zu spielen?

Versteht man unter Finanzierungskosten auch Leihzinsen und Zinsen des Eigenkapitals, so verneint Schmalenbach selbst, daß Zinsen als Kosten aufzufassen sind. Auf Seite 11 seiner grundlegenden Arbeit über Selbstkostenrechnung spricht er folgendermaßen: Betrachten wir . . . in einer Erfolgsrechnung das als Aufwand, was als Aufwand verbucht ist, so treten uns diejenigen Teile entgegen, die (für die Selbstkostenrechnung) als Kosten nicht anzusprechen sind. Dazu gehören übermäßige Abschreibungen, . . . Finanzierungskosten, die der Vorbereitung künftiger Geschäfte dienen.

Wir können, um bei den Finanzierungskosten zu bleiben, nach unserer Auffassung des Zinsbegriffes auch nicht einsehen, warum der Preis für das Aufbringen der Produktionsmittel etwas mit dem Verbrauch und der Leistung dieser Mittel zu tun haben soll? Natürlich muß der Preis berücksichtigt werden, aber als Gewinnverlust.

Wir halten es daher aus den vorerwähnten Erwägungen für einen logischen Mißgriff, wenn sich Löwenstein [18]), der das Zinsproblem am gründlichsten erörtert, in seiner Beweisführung auf die zitierten Schmalenbachschen Sätze beruft. Ebenso unrichtig ist es von Klemann [19]), dessen Werk in seinem Titel „Systematische Selbstkostenberechnung" besser den Zusatz „in der Werftindustrie" tragen sollte, sich auf Moral [20]) zu stützen, dabei aber zu erwähnen vergessen, daß derselbe Moral, der auf Seite 78 den Einschluß nicht gezahlter Eigenkapitalzinsen in die Selbstkostenrechnung für richtig hält, auf Seite 82 für die zu zahlenden Zinsen bei Inanspruchnahme von Krediten als außergewöhnliche Kosten eine Einrechnung in den Verkaufspreis der Ware verneint und diese als direkten Gewinnverlust betrachtet.

Entgegen Nicklisch [21]) glauben wir auch nicht, daß durch die Änderung der (deutschen) Rechtsprechung im Laufe der Jahre die Zinsen für das Eigenkapital nur anscheinend ihres Kostencharakters entkleidet sind. Das von Nicklisch zitierte Beispiel der Gewinnrechnung der Darmstätter Bank aus dem Jahre 1864 mit der festen Vorverteilung von 4% Aktienzinsen aus dem Gesamtgewinn, beanspruchen gerade wir für die Stützung unserer Auffassung, daß Zinsen nur ein rechnungsmäßiges Teilergebnis des Gewinnes sind. Mit Recht könnte man hier mit Castenholz [22]) wiederum fragen: Warum ist man als Kostenverfechter nicht so logisch, gleich soviel Zinsen als Kosten zu verrechnen, um den ganzen erwarteten wirtschaftlichen Erfolg des Kapitals zu decken? Darin stimmen wir Nicklisch allerdings bei, daß in bezug auf die wirkliche Rentabilität nur der „reine" Reingewinn in Frage kommt.

Wenn in den Vereinigten Staaten und in Deutschland Industrie und Handel Kapitalzinsen häufig in die Produktionskosten einschließen, z. B. verrechnen die Mitglieder der National Maschine Tool Builder's Association 5%, so kann das nicht beweiskräftig für die Logik, sondern höchstens für die Zweckmäßigkeit des Einschlusses sein. Deswegen braucht diese Einschlußgewohnheit auch nicht mit der Tatsache in Widerspruch zu stehen, daß die Geschäftswelt den Zinsen denselben Naturcharakter zuschreibt wie den Dividenden.

Für uns sind, betriebswirtschaftlich gesehen, Zinsen logischerweise keine Kosten, die in der Selbstkostenrechnung der Produkte zu berücksichtigen sind. Mit Marzell [23]) sagen auch wir: „Wenn Zinsen Kosten sind, dann können sie nicht Bestandteile des Reinertrages sein." Diese Überlegung muß konsequenterweise zur Ablehnung der Jungschen [24]) Ansicht führen, dem Kapitalzins die Rolle beizulegen, in Zeiten der Not letzte opferbewußte Schutzmaßnahme zu sein. Desgleichen wäre damit auch die Ansicht Klingers [25]) widerlegt, der die Zinsen als Kosten betrachtet und gleichzeitig von ihnen als indirektem Nutzen spricht. Auch österreichische Grenznutzentheoretiker wie z. B. Schumpeter, auf die die Kölner Schule am stärksten verweist, leiten die Zinsen aus dem Gewinn ab, was Jung, Löwenstein u. a. entgangen zu sein scheint. Nach allem ist uns die von Beste in seinem ausgezeichneten Werk über Verrechnungspreise bekämpfte (sich allerdings auf eine Reichsgerichtsentscheidung stützende) Auffassung Leitners [26]) keineswegs unverständlich: „Kapitalzinsen bilden keinen Bestandteil der Erzeugungskosten, sondern einen Teil des Reingewinns".

(Schluß folgt.)

[17]) Castenholz, W. B., Cost Accounting Procedure. Chicago 1924. S. 207.

[18]) Löwenstein, Rudolf, Kalkulationsgewinn und bilanzmäßige Erfolgsrechnung in ihren gegenseitigen Beziehungen. Leipzig 1921, Gloeckner. S. 79.

[19]) Klemann, Frd., Systematische Selbstkostenrechnung. Leipzig 1921, Gloeckners Handesbücherei Bd. 66 und 67 S. 87.

[20]) Moral, Die Abschätzung des Wertes industrieller Unternehmungen. Berlin 1920. S. 78—82.

[21]) Nicklisch, H., a. a. O. S. 179.

[22]) Castenholz, W. B., a. a. O. S. 208.

[23]) Marzell, H., a. a. O. S. 8 und 23.

[24]) Jung, L., a. a. O. S. 35.

[25]) Klinger, Karl, Die Verzinsung des Eigenkapitals in der Selbstkostenrechnung. Die Unternehmung. 1. Jhg. H. 11. S. 541.

[26]) Leitner, Friedr., Zeitschr. f. Hw. u. Hp. 10. Jhrg. S. 88.

Aus der Praxis.

Die Fehlerfelder bei der Durchschreibebuchhaltung.

Von Hans Bayer, Cuxhaven.

Im folgenden seien die Buchhaltungsfehler der taylorisierten Durchschreibebuchhaltung zusammengefaßt und zwar zunächst allgemein die der Zweiblatt-Buchhaltung und dann das besondere Fehlerfeld der Dreiblatt-Buchhaltung.

Unter Zweiblatt-Buchhaltung versteht man jene Methode, bei der die Eintragungen in einem Arbeitsgang auf Konto und — vermittels Durchschrift — auf Journalblatt vorgenommen werden (Taylorix, Definitiv, Schaber, Fortschritt u. a.); — die Gruppierung für die Tagesbilanz geschieht bei diesen Methoden durch besondere Gruppierapparate oder Addiermaschinen, und außerdem durch verschiedenfarbige Journalblätter.

Bei der Dreiblatt-Methode (Taylorix, Definitiv, Schlayand, Fortschritt u. a.) ist das Gruppieren überflüssig, da infolge Durchschreibung auf ein drittes Blatt die Ergebnisse der einzelnen Kontengruppen selbsttätig zusammengezogen werden. (Automatische Gruppierung.)

Es ist eine irrige Auffassung, daß eine Abstimmung der einzelnen Konten mit den Journalergebnissen nicht nötig sei. — Kenner, die Gelegenheit hatten, Revisionen von Durchschreibebuchhaltungen abzuhalten, wissen, daß diese Buchhaltungsmethode zwar verschiedene Fehlerfelder der gewöhnlichen Buchhaltung ausschaltet, aber dafür neue Fehlerfelder eröffnet.

Das folgende erhellt am besten, wie wichtig es ist, einzelne Konten- und Journalergebnisse gegeneinander abzustimmen. Unterbleibt diese Maßnahme, so besteht keine Gewähr, daß die Bilanzergebnisse oder die einzelnen Konten stimmen. — Es muß eingestanden werden, daß Fehler beim Durchschreibeverfahren weit seltener gemacht werden als bei der gewöhnlichen Buchhaltungsart. Aber ist erst einmal ein Fehlerfeld beschritten, so macht das Fehlersuchen infolge des auseinandergezogenen Kontensystems um so mehr Schwierigkeiten; jedenfalls dort, wo die Methode selbst dem Buchhalter noch neu und ungewohnt ist.

I. Fehler bei der Zweiblatt-Methode.

1. Additionsfehler auf einem Einzelkonto.

Hier lasse man sich die Praktiken der gewöhnlichen Buchhaltungsart dienen. Zu erwähnen sei nur, daß natürlich, falls nötig, sämtliche Konten der nicht stimmenden Kontengruppe nachzuaddieren sind.

2. Übertragungsfehler.

Diese können sowohl auf einem Einzelkonto als auch beim Übertrag der Tagesergebnisse auf das hierfür bestimmte Sammelkonto vorkommen. Man hilft sich hierbei durch Kollationieren sämtlicher Überträge.

3. Auslassen eines Tagesresultats.

Wie eben erwähnt, werden gewöhnlich die Resultate eines Tages auf einem Sammelkonto zusammengestellt. Leicht kann es nun vorkommen, daß der Übertrag eines ganzen Tages unterbleibt. Dieser Fehler ist verhältnismäßig leicht dadurch entdeckt, daß sich die Differenz gleichzeitig auf mehreren Kontengruppen auswirken wird. — Eine Durchsicht des Sammelkontos einer tagtäglich bewegten Gruppe — z. B. Geld — macht den fehlenden Tag sofort ausfindig.

4. Einstellen falscher Kontensymbole ins Journal.

Ein Hauptmerkmal sämtlicher taylorisierten Buchhaltungsmethoden ist, an Stelle der einzelnen Kontenbezeichnungen hierfür geltende Kontensymbole anzurufen. Irrt sich ein Buchhalter, indem er an Stelle des anzurufenden Symbols G = Geld D = Debitoren bucht, oder sieht er ein schlechtgeschriebenes G beim Gruppieren für ein C an, so weicht die Tagesbilanz hierdurch von den Ergebnissen der einzelnen Konten ab. — Man erleichtert die Aufgabe des Fehlersuchens in diesem Falle dadurch, daß man bereits bei Einrichten des Kontenplanes den Buchstabensymbolen der einzelnen Konten Zahlensymbole beiordnet, z. B.:

A 1 Abschluß
B 2 Betriebskonto
C 3 Creditoren
D 4 Debitoren
E 5 Effekten
F 6 Filialen
G 7 Geld
H 8 Hypothekenforderungen
I 9 Inventar usw.

Bei einer schnellen Durchsicht der Journalblätter wird in diesem Falle eine Symbolbezeichnung wie B 5 oder G 2 sofort ins Auge springen. — Ist Buchstabe und Zahl falsch niedergeschrieben, was leicht dadurch entstehen kann, daß der Buchhalter irrtümlich das Symbol der vorangegangenen Buchung wiederholt, oder das Symbol einer auf dem Arbeitstisch für noch folgende Buchungen bereitgelegten Kontenkarte abschreibt, so hilft am schnellsten eine kurze Nachprüfung der Journalbuchungen der beiden nicht stimmenden Kontengruppen.

5. Doppeltes Beschreiben einer Zeile im Journal.

Dieser Fehler entsteht dadurch, daß der Buchhalter es unterläßt, die Symbolbezeichnung einer Buchung im Journal auszuwerfen. Er kommt am häufigsten vor, verursacht aber wenig Arbeit, da er bereits beim Abschluß der Journalseite ausfindig gemacht wird, denn in der Textspalte muß die doppelte Beschriftung der Zeile auffallen. Übersieht der Buchhalter jedoch auch dieses, so muß eben bei der periodischen Abstimmung mit den Einzelkonten das Journal auf solchen Fehler hin durchgesehen werden. Es ist selbstverständlich, daß nur zwei Buchungen in Frage kommen, von denen die eine eine Soll-, die andere eine Haben-Buchung ist, da

bereinandergeschriebene Zahlen von zwei Soll- der zwei Habenposten bei der Seitenaddition gerkt werden.

Buchung auf falsche Kontenblätter.

Dieses ist ein sachlicher, kein rechnerischer ehler. Empfehlenswert ist dringend eine tägliche bstimmung der entsprechenden Sach- (evtl. Pernen-) Gegenkonten, z. B. Bank, Postscheck, assakonto, Filialkonto. Am gründlichsten ist doch die Revision der Buchhaltung durch einen n Durchschreibeverfahren erfahrenen Revisor, da erdurch auch sämtliche Fehler auf anderen Konten stgestellt werden. — Ein Vorkontieren der Belege gt das Fehlerfeld auch ein.

7. Schlechtes Durchschreiben

nn auch leicht zu Fehlern führen, sofern gleichitig ein anderer Fehler gemacht wird, und diese nnen erst infolge einer Abstimmung zwischen nzelkonten und Journalergebnissen festgestellt rden. — Zur Erklärung dieses diene folgendes ispiel: Es sind zu buchen M 66.30, irrtümlich rden auf Einzelkonto (in Durchschrift auch auf urnal) M 66.36 gebucht. — Bei der Seitenaddin des Journals stimmt der Buchhalter natürlich n 6 Pfg. auf der einen Seite nicht, addiert noch mal und sieht die schlecht durchgeschriebene 6 r eine 0 an. Die Journalseite stimmt, indes ist doch eine Differenz mit den Einzelkonten vornden.

8. Grobfahrlässige Änderungen.

Es ist ein Gesetz des Durchschreibverfahrens, derungen auch nur wieder im Durchschreibefahren vorzunehmen. — Verfährt der Buchhalter ders, so schafft er sich selbst sehr leicht Fehlerder, die unverzeihlich sind. Zu dieser Disziplin uß der Buchhalter erzogen werden, so daß dertige Fehler nicht vorkommen können.

II. Dreiblatt-Verfahren.

Bei der Dreiblattmethode kommt dem Journal cht die Aufgabe zu, die Ergebnisse für die Tagesanz zu ermitteln, vielmehr dienen diesem Zwecke e in zweiter Durchschrift hergestellten Gruppenntenblätter. Es werden mithin einige Fehlerarten so die unter 3, 4 und 5 aufgezeigten — fortlen. An Stelle des Fehlerfeldes beim Übertragen r Journalergebnisse auf die Sammelkonten (2) ten Übertragungsfehler auf den Gruppenkonten bst. Die Ausführungen unter Nr. 7 sind sinnmäß auf ein undeutliches Beschreiben eines Grupkontos auszudehnen. Neu hinzu kommt:

9. die Beschriftung eines falschen Gruppen-Kontenblattes.

Hierbei kann der Fehler verhältnismäßig leicht deckt werden, nämlich dadurch, daß in der für Symbole bestimmten Kolonne des Gruppenntenblattes ein fremdes Symbol erscheint, z. B. f dem G = Gruppenkontenblatt ein D.

Das russische Versicherungswesen 1924/25.

Von R. O. Stahn, Berlin.

Der Bericht über die Ergebnisse, welche die russische Hauptverwaltung der staatlichen Versicherungsanstalt „Gosstrach" im Geschäftsjahr 1924/25 (1. Oktober 1924 bis 30. September 1925) erzielte, liegt nunmehr vor. Er ist in verschiedener Beziehung außerordentlich interessant.

In der deutschen Öffentlichkeit ist es bisher wenig bekannt gewesen, daß mit dem 1. Oktober 1925 sämtliche obligatorischen Versicherungen erloschen sind. Eine kleine Anmerkung weist in der Gewinn- und Verlustrechnung auf diese Tatsache hin, die doch von ganz gewaltiger Bedeutung ist. Prämienüberträge sind dementsprechend für diese Versicherungsart auch nicht mehr eingesetzt worden. Bei der Würdigung der recht einschneidenden Maßnahme muß man vor allem berücksichtigen, daß das russische Versicherungsmonopol mehr oder weniger von der obligatorischen Versicherung seinen Ausgang nahm. Zwar wurde auch die sog. freiwillige Versicherung betrieben, aber sie fand in den breiten Kreisen des Publikums wenig Anklang, da das erforderliche Vertrauen fehlte. Nach dem völligen Zusammenbruch des russischen Versicherungswesens im Jahre 1919 ist das ja an sich durchaus verständlich. Jetzt haben sich indessen die Verhältnisse so gewandelt, daß der Gosstrach im Berichtsjahr in der obligatorischen Versicherung einen Verlust von GRbl. 3 702 847.48 zu verzeichnen hat, während die freiwilligen Versicherungsoperationen einen Überschuß von GRbl. 23 378 847 474.— brachten. Diese Zahlen sprechen eine beredte Sprache! Der Verlust, der wohl hauptsächlich auf den ungünstigen Geschäftsverlauf in der Viehversicherung zurückzuführen ist, wurde durch das Reservekapital, das GRbl. 12 828 282.— beträgt, gedeckt (daneben besteht noch ein spezielles Reservekapital in Höhe von GRbl. 2 500 000.—). Aus dem Abschluß entnehmen wir noch folgende Einzelheiten: an Prämien für selbst abgeschlossene Versicherungen wurden eingenommen

	Obligat. Vers.	Freiw. Vers.
Feuer	Rbl. 21 434 832	Rbl. 41 670 353
Hagel	„ 5 588 140	„ 520 150
Vieh	„ 15 473 582	„ 1 368 278
Transport und Kasko	—	„ 6 315 487
Leben und Unfall	—	„ 1 024 511
Kaution	—	„ 313 697

Dem stehen an Schäden gegenüber

	Obligat. Vers.	Freiw. Vers.
Feuer	Rbl. 13 294 619	Rbl. 5 225 136
Hagel	„ 6 038 534	„ 226 050
Vieh	„ 18 971 400	„ 1 109 268
Transport und Kasko	—	„ 1 168 622
Leben und Unfall	—	„ 88 066
Kaution	—	„ 8 604

Auffällig sind die verhältnismäßig geringen Beträge in der Lebens- und Unfallversicherung, sie finden wohl ihre Erklärung in der russischen Gesetzgebung (Erbrecht und Sozialversicherung).

Der Gewinn ist laut § 54 des Statuts der Staatlichen Versicherung wie folgt verteilt worden:

50 % Reservekapital	Rbl.	11 689 207 01
20 % zu Zwecken der Schadenverhütung und -bekämpfung	„	4 675 694.80
15 % Arbeiterwohnungen-Baufonds .	„	3 506 771.10
10 % an den Staat	„	2 337 847.40
5 % für Verbesserung des Lebensunterhalts der Angestellten . . .	„	1 168 923.70
	Rbl.	23 378 474.01

Die Prämieneinnahme für die ersten 9 Monate des laufenden Geschäftsjahres (1. Oktober 1925 bis 1. Juli 1926) ist günstig. Sie erreicht die Summe von Rbl. 103 000 000.—. Die Schäden halten sich demgegenüber in mäßigen Grenzen.

Rechtsfragen des Tages.

Der Reichstag ist am 14. Juni zu einer Sommertagung zusammengetreten, und die Reichsregierung hat ihm ein reichhaltiges Gesetzgebungsmenü zur Erledigung vorgelegt. Unter den Entwürfen nimmt den größten Umfang ein das neue Strafgesetzbuch, das mit verschiedenen Änderungen des Entwurfs aus dem Reichsrat an den Reichstag gelangt ist. Mit diesem Gesetz in Verbindung steht die Strafvollzugsordnung, und es wird eine möglichst gleichzeitige Verabschiedung beider Gesetzentwürfe angestrebt. Sie sind bestimmt mit Strafrechtspflege auf eine ganz neue und moderne Grundlage zu stellen. An die Stelle des Vergeltungsprinzips soll das Besserungsprinzip treten, sowohl bei der Strafzumessung als bei der Strafvollziehung. Ob es gelingen wird, dieses umfangreiche und auch politische Erörterungen auslösende Gesetzeswerk noch mit dem gegenwärtigen Reichstag, dessen Lebensdauer nicht mehr lange währt, zu Ende zu bringen, ist sehr zweifelhaft.

Ein weiteres großes Gesetzgebungswerk ist die Vergleichsordnung, die bestimmt ist, die im Kriege erlassene und später nur kümmerlich reformierte Geschäftsaufsichtsverordnung zu ersetzen. Der Kaufmann soll nicht mehr berechtigt sein, wenn er konkursreif ist, sich mit der Geschäftsaufsicht, deren Kontrolle sehr problematisch ist, noch monatelang durchzuschleppen und die Gelegenheit zu haben, die Gläubiger weiter zu schädigen. Ist er zahlungsunfähig, so soll er den Versuch machen, ohne Konkurs mit seinen Gläubigern einen Vergleich zu schließen, und der Gesetzentwurf will ihm dabei insofern helfen, als eine gewisse Majorisierung widerstrebender, aber nur einen Bruchteil der Gesamtgläubigerschaft darstellender Interessenten vorgesehen ist. Gelingt ihm aber der Zwangsvergleich nicht, so wird sofort Konkurs eröffnet. Man hofft damit einerseits dem Schuldner, der durch unglückliche wirtschaftliche Verhältnisse vorübergehend zahlungsunfähig geworden ist, zu einer Aufrichtung seiner Existenz zu verhelfen, andererseits aber rettungslos verschuldete Personen zu zwingen, ihre unhaltbar gewordene wirtschaftliche Selbständigkeit aufzugeben.

Weitere Gesetzentwürfe betreffen das Beamtenrecht. Eine neue Reichsdienststrafordnung soll an die Stelle des bisherigen Disziplinargesetzes treten und der Vorgang des Reiches würde auch für die Länder vorbildlich sein. Dieser Entwurf wird gegenwärtig im Beamtenausschuß beraten. Auch sein Schicksal ist noch ganz ungewiß. Noch viel unsicherer ist die Besoldungsreform, bei der auch große politische Interessen mitsprechen, besonders die Einfangung der Beamten mit Rücksicht auf die kommenden Wahlen.

Im Rechtsausschuß beraten wird auch das sehnsüchtig erwartete Gesetz über die Verzinsung aufgewerteter Hypotheken und ihre Umwandlung in Grundschulden, das aber in Wahrheit über den Titel hinaus eine Beseitigung mancher Schönheitsfehler der Aufwertungsgesetzgebung darstellt. Seit dem Bericht im Juniheft hat sich bisher noch nichts geändert. Der Reichstag hat reichlich Pfingstferien gemacht. Wann der Gesetzentwurf endlich zur Verabschiedung gelangt und welche Form er haben wird, das läßt sich noch nicht voraussagen.

In Aussicht stehen ferner die Arbeitslosenversicherung; die ebenfalls für die künftigen Wahlen außerordentlich bedeutsame Zollnovelle, die Neuregelung der Liquidationsentschädigungen, eine Mieterschutznovelle und das Reichsschulgesetz. In allen diesen Beziehungen herrscht gänzliche Unsicherheit über Form und Inhalt der Entwürfe. Es ist eine Tagungsdauer von 5—6 Wochen in Aussicht genommen. Man kann heute jedoch schon sagen, daß in dieser Zeitspanne kaum die dringendsten Vorlagen werden erledigt werden können.

*

Am 11. Juni sind die deutschen Anwälte in Stuttgart zusammengekommen. Die Tagesordnung bildete ein einziger Gegenstand: „Die Stellung der Rechtsanwaltschaft im Wirtschafts- und Rechtsleben". Dieses umfassende Thema gab aber den redegewandten und redegewohnten Konferenzteilnehmern ausgiebige Gelegenheit, alle die Anwaltschaft betreffenden „Belange" in den Kreis der Erörterung zu ziehen. Die Anwaltschaft hat den Beamtencharakter seit der Einführung der Reichsjustizgesetze am 1. Oktober 1879 abgestreift; sie ist aber in die Organisation der Gerichte mitverankert und ein unentbehrlicher Faktor des Rechtslebens. Wie fast alle Berufe hat sich auch die Anwaltschaft nach dem Kriege stark umstellen müssen und hat neue Betätigungsfelder aufgesucht. Wir haben in Deutschland nicht die Scheidung zwischen avoué und avocat wie in Frankreich, und zwischen sollicitor und barrister in England, die Trennung zwischen dem mit der Partei verkehrenden Rechtsberater und dem auf einer höheren wissenschaftlichen Plattform stehenden, die mündliche Verhandlung vor dem Gerichtshof führenden Rechtsgelehrten. Aber der Kampf ums Dasein hat auch die deutschen Anwälte gezwungen, in immer steigendem Maße sich zu Beratern der Geschäftsleute und der Privaten zu e-

wickeln. Große neue Gebiete sind entstanden, vor allem das Steuerrecht, das Arbeitsrecht und das Aufwertungsrecht. Überall sehen wir in der Praxis und im Schrifttum Rechtsanwälte als Führer und Finder. Begreiflicherweise haben sich die Anwälte vor allem auch dem Handelsrecht zugewendet, und hier braucht man nur die Namen Düringer-Hachenburg und Staub zu nennen, um festzustellen, daß die anerkanntesten Bearbeiter dieses eminent praktischen Teils der Rechtswissenschaft aus dem Anwaltsstande hervorgegangen sind.

In Stuttgart ist vor allem auch wieder über die Möglichkeit der Einführung eines numerus clausus, d. h. der Rationierung der Anwälte nach Bedarfsmomenten, gesprochen worden. Erfreulicherweise ist eigentlich von allen Seiten dieser Gedanke verworfen worden. Es ist auch unmöglich, einen freien Beruf gegenüber neuen Anwärtern zeitweilig zu schließen und den Wettbewerb jüngerer Elemente zu hindern, um den älteren eine Sinekure zu verschaffen. So war es tatsächlich im preußischen Recht, solange der Anwalt Beamter war, und solange bei jedem Gericht nur eine beschränkte Anzahl von Stellen vorgesehen war. Nicht viel anders ist es gegenwärtig noch beim Reichsgericht, und es wird seit langem Klage darüber geführt, daß es an frischem Blut für die hier tätige Anwaltschaft fehlt.

*

Am 1. Juli tritt das neue Arbeitsgerichtsgesetz in Kraft. Noch immer fehlt es nicht nur an Ausführungsbestimmungen, sondern es sind nicht einmal die neu zu schaffenden Stellen bei den Arbeitsgerichten, den Landesarbeitsgerichten und dem Reichsarbeitsgericht besetzt. Außerdem ist in den einzelnen Ländern die Organisation verschieden gestaltet. Es wird lange dauern, bis die neue Einrichtung sich eingelebt haben wird. Erst dann wird man beurteilen können, ob es zweckmäßig war, die untere Instanz nicht mit den Amtsgerichten zu vereinen.

*

Im Rechtsausschuß des Reichstags ist der Gesetzentwurf über die Prüfung der Verfassungsmäßigkeit von Vorschriften des Reichsrechts zur Beratung gestellt worden. Gegenwärtig gibt es noch keine Instanz für die Prüfung des verfassungsmäßigen oder verfassungsändernden Charakters von Reichsgesetzen. Dieser Mangel hat die größten Unbequemlichkeiten herbeigeführt. Man braucht nur an die Kämpfe um die Verfassungsmäßigkeit der Aufwertungsgesetze zu denken, um die Notwendigkeit einzusehen, daß endlich eine Stelle geschaffen wird, die hierüber, sei es vor Annahme des Gesetzes, sei es nach dessen Annahme, entscheidet. Der Entwurf will diese Befugnis dem Staatsgerichtshof für das Deutsche Reich übertragen, der auf Antrag des Reichstags, des Reichsrats oder der Reichsregierung über die Verfassungsmäßigkeit einer Vorlage und eines Gesetzes soll entscheiden können. Das Schicksal auch dieser Vorlage läßt sich noch nicht vorhersehen, denn vorläufig sind Reichsrat und Reichsregierung schon darüber uneinig, ob das Gesetz, wie der Reichsrat behauptet, selbst verfassungsändernd ist oder nicht.

*

Mehrere für die Volkserziehung tätige und ideal gesinnte Männer unter Führung des sächsischen Ministerialdirektors Dr. Wulffen und des Oberstudienrats Dr. Dingeldey haben die schon vielfach behandelte Frage der Notwendigkeit planmäßiger allgemeiner Rechtsbelehrung durch eine neue Schrift „Elementarer Rechtsunterricht“ (Verlag des Deutschen Rechtsbundes, Dresden) zur Erörterung gestellt. Diese Schrift ist für jeden lesens- und beachtenswert, der Gelegenheit hat, die unglaubliche Rechtsunkenntnis festzustellen, die in den weitesten Kreisen des deutschen Volkes herrscht. Wer im täglichen Verkehr mit Rechtsuchenden steht, weiß, wieviel Unsicherheiten und wieviel Schädigungen durch die Unkenntnis auch nur der elementarsten Rechtsgrundsätze veranlaßt werden. Man muß den Verfassern Dank sagen, daß sie dem Gedanken, schon in der Schule mit dem Rechtsunterricht zu beginnen, durch ihre Schrift praktischen Ausdruck verliehen haben. Nicht nur in den höheren Schulen, sondern schon in der Volksschule und vor allem in den Berufsschulen muß die Bürgerkunde so ausgestaltet werden, daß die die Schule Verlassenden nicht ganz hilflos den Anforderungen des Lebens auf rechtlichem Gebiet gegenüberstehen.

Eduard Heilfron.

Neue Gesetze und Verordnungen.

Berichtszeitraum: 1. April bis 30. Juni 1927.

A. Reichsrecht.

1. Gesetz zur Abänderung der Arbeitszeitverordnung. Vom 14. April 1927 (RGBl. I, 109).

Änderung und Neufassung der Arbeitszeitverordnung vom 21. Dezember 1923. Bezahlung der Überstunden. Verkürzung der Arbeitszeiten über den Achtstundentag hinaus. Strafbarkeit der Arbeitgeber bei Überschreitung, auch bei Einverständnis der Arbeitnehmer.

2. Verordnung über die Einheitsbewertung und Vermögenssteuerveranlagung 1927. Vom 14. Mai 1927 (RGBl. I, 119).

Die Hauptfeststellung für Grundstücke zum 1. Januar 1925 bleibt aufrechterhalten; Neufeststellung dagegen für die gewerblichen Betriebe und das Gesamtvermögen.

3. Gesetz zur Verlängerung des Gesetzes zum Schutz der Republik. Vom 2. Juni 1927 (RGBl. I, 125).

Verlängerung der Geltungsdauer bis 30. Juli 1929. Die noch bestehenden Zuständigkeiten des Staatsgerichtshof zum Schutze der Republik gehen auf das Reichsverwaltungsgericht und bis zu dessen Errichtung auf einen Senat des Reichsgerichts über.

B. Preußen.

1. Verordnung über ein Schiedsverfahren vor dem Mieteinigungsamt. Vom 28. März 1927 (PrGS. 36).

Prozeßvoraussetzung für die Mietauflösungsklage auf Grund der Lockerungsverordnung vom 11. November 1926 ist ein Schiedsverfahren vor dem Mieteinigungsamt.

2. Gesetz zur Änderung der Hauszinssteuerverordnung. Vom 27. April 1927 (PrGS. 61).

Die Steuer ist von 1000 auf 1200 v. H. der Grundvermögenssteuer erhöht. Neue Ermäßigungsvorschriften.

3. Verordnung über die Errichtung von Arbeitsgerichten und Landesarbeitsgerichten. Vom 10. Juni 1927 (PrGS. 97).

In Preußen werden errichtet: 227 Arbeitsgerichte, in der Regel für mehrere Amtsgerichtsbezirke und 33 Landesarbeitsgerichte bei den Landgerichten, immer für eine Anzahl von Arbeitsgerichtsbezirken.

Rundschau.

Konzentrationsbewegungen.

Zusammenschluß in der Drahtmaschinenindustrie. Zwischen der Firma Wagner, Schicker & Schmidt in Reutlingen und der Firma Thoner in Köln wurde in der Form einer neu zu bildenden Aktiengesellschaft eine Interessengemeinschaft abgeschlossen, in der die Reutlinger Firma mit 25 % und die Kölner Firma mit 75 % beteiligt ist.

Neuer Verband in der Industrie der Steine. Die Fabrikanten von Vulkansteinen haben sich unter der Firma Vulkanstein-Syndikat mit dem Sitze in Berlin zu einer Verkaufsvereinigung zusammengeschlossen. Der Zweck des Syndikates ist einmal die Vergebung von Unterlizenzen auf Grund der dem Syndikat zustehenden Patentrechte und Lizenzen für die Herstellung von Vulkanexsteinen und anderen bituminösen Produkten, zum anderen die Zusammenfassung der Betriebe, die solche Produkte fabrizieren. Das Syndikat bezweckt weiter den gemeinsamen Einkauf von Rohprodukten und anderen Materialien zur Erzeugung derartiger Fabrikate. Auch übernimmt das Syndikat den Verkauf der von seinen Mitgliedern hergestellten Fabrikate der erwähnten Art.

Fusion Industriebau A.-G. — Großer & Klein Bau-A.-G. in Berlin. In der außerordentlichen Generalversammlung der Industriebau A.-G. wurde der Fusionsvertrag mit der Großer & Klein Bau-A.-G. einstimmig genehmigt. Zur Durchführung der Fusion wurde beschlossen, das Aktienkapital um 1 Million Mark auf 5 344 000 M zu erhöhen. Die neuen, vom 1. Januar 1927 ab dividendenberechtigten Aktien werden zum Umtausch gegen die Aktien der Großer & Klein Bau-A.-G. im Verhältnis von 1 : 1 benutzt. Die mit der Kapitaltransaktion sowie mit der Errichtung des Effektensammeldepots zusammenhängenden Statutenänderungen fanden Annahme. Wie die Verwaltung auf die Anfrage eines Aktionärs mitteilte, ist der Auftragseingang weiterhin als zufriedenstellend zu bezeichnen. Einem Zusammenschluß mit der Held & Francke A.-G. stehe die Verwaltung nicht unsympathisch gegenüber. Es seien dieserhalb lose Vorbesprechungen geführt worden, und man glaube, daß man in nächster Zeit in Verhandlungen über einen Zusammenschluß eintreten werde.

Zusammenschluß in der bayerischen Porzellanindustrie. Die Lorenz Hutschenreuther A.-G. in Selb (4,8 Mill. M Kapital), die Porzellanfabrik Tirschenreuth (2 Mill. M Kapital) und die Porzellanfabrik Weiden, Gebr. Bauscher (4 Mill. M Kapital) beabsichtigen sich zu fusionieren, und zwar soll die aufnehmende Gesellschaft Hutschenreuther sein. Für die Porzellanfabrik Tirschenreuth, deren Majorität sich bekanntlich bereits in Händen der Hutschenreuther befindet, ist ein Aktienumtausch im Verhältnis von 1 : 1 vorgesehen, für 1200 M Weiden-Aktien sollen 900 M Hutschenreuther gewährt werden, in beiden Fällen dividendenberechtigt ab 1. Jan. 1927. Die Hutschenreuther Gesellschaft erhöht ihr Kapital um 4,2 Mill. M auf 9 Mill. M.

Zusammenschluß in der rheinischen Dampfkessel-Industrie. Die schon seit langem schwebenden Zusammenschlußbestrebungen haben zu dem Erfolge geführt, daß die zum Demag-Konzern gehörende Gewerkschaft Orange, Gelsenkirchen, und die Kesselfabrik Petry Dereux in Düren sich unter der Firma Vereinigter Kesselbau (Petry Dereux-Orange) zu einer Aktiengesellschaft mit Wirkung ab 1. Juli vereinigt haben, und zwar mit einem Aktienkapital von 2½ Mill. RM und dem Sitz in Düren. Die Leitung übernehmen Direktor Bockemühl von Petry Dereux und Direktor Alander von Orange. Der Anschluß der Kesselfabrik Walther & Co., A.-G., Köln, ist nicht mehr beabsichtigt.

Arbeitsvorbereitung.

Der erste Teil der vom Ausschuß für Arbeitsvorbereitung geplanten Richtlinien ist nunmehr unter dem Titel „Arbeitsvorbereitung, Ausarbeitung und Verwaltung der konstruktiven Unterlagen" erschienen (Druckschrift AWF 209 — zu beziehen durch Beuth-Verlag G. m. b. H., Berlin).

Hierin wird auf all das aufmerksam gemacht, was — abgesehen von den rein konstruktiven Voraussetzungen — bei der Wahl des Werkstoffes, konstruktiven Gestaltung, Ausgestaltung der Zeichnung, Ausgestaltung der Stückliste, Durchsicht und Prüfung der Zeichnungen beobachtet werden muß.

In einem besonderen Abschnitt wird auf die Verwaltung der technischen Unterlagen und deren Bereitstellung für die Arbeitsausführung eingegangen. Dem Konstrukteur, dem Betriebsingenieur und nicht zuletzt dem Betriebskaufmann wird die Druckschrift manche Anregung geben und wird vielleicht dazu beitragen, manches Mißverständnis zwischen Konstrukteur, Betrieb und Kaufmann zu beseitigen.

Die wichtigsten Hinweise dieser Druckschrift wurden zur Erleichterung der Übersicht in Tafelform herausgegeben. Diese Tafel kann getrennt vom Beuth-Verlag bezogen werden (AWF 209 T).

Der Ausschuß hofft, aus den Kreisen der Fachleute eingehende Kritik und Anregungen zum weiteren Ausbau seiner Arbeiten zu bekommen.

Tagung der Betriebswirtschafter.

Am 8. und 9. Juni fand die 6. Tagung des Verbandes der Dozenten für Betriebswirtschaftslehre an deutschen Hochschulen in Leipzig statt.

Auf der Tagesordnung standen folgende Referate:

1. Betrieb und Konjunktur.
2. Die Möglichkeiten der Bilanzgestaltung.
3. Das Konjunkturproblem als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Forschung und Lehre mit besonderer Berücksichtigung des Normalen als „Teilproblem".
4. Aktienrechtsreform.
5. Systematik der Verkehrslehre.

Den ersten Vortrag hielt Prof. Dr. Schmidt, Frankfurt a. M. Über das zweite Thema sprach Privatdozent Dr. Sewering, Hamburg. Das dritte Referat wurde von Dr. Deutsch, Leipzig, behandelt. Über das Problem der Aktienrechtsreform referierte Dr. Lehmann, Köln. Den fünften Vortrag hielt Prof. Dr. Oberparleiter, Wien. Einzelnen Vorträgen folgten eingehende Diskussionen. Insbesondere wurden die Ausführungen von Prof. Dr. Schmidt über „Betrieb und Konjunktur" nicht ohne weitgehende Meinungsverschiedenheiten aufgenommen. Die weitere Bearbeitung der Fragen des Gebietes der Aktienrechtsreform vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt wurde einer Kommission übertragen, der namhafte Betriebswirtschafter angehören.

In einer geschäftlichen Sitzung stand wiederum die Frage der ungenügenden Zahl der Lehrstühle für Betriebswirtschaftslehre zur Erörterung. Zusammenhängend damit wurde die Frage des Nachwuchses behandelt. Die Tagung war von gesellschaftlichen Veranstaltungen umrahmt.

Tagung der Werbeingenieure.

Anläßlich der 66. Hauptversammlung des Vereins Deutscher Ingenieure in Mannheim trat die Sondergruppe der Werbeingenieure am 27. Mai zu einer ersten Tagung zusammen.

Nach einer Filmvorführung „Wie eine technische Anzeige entsteht" folgte ein Vortrag von Ing. A. Sieber, Kassel, über: „Die Veredelung der technischen Anzeige". Der Referent des zweiten Themas, Dipl.-Ing. Dr. Pachtner, war am Erscheinen verhindert. An seiner Stelle trug Dipl.-Ing. K. Schulz an Hand des Manuskriptes den wesentlichen Inhalt der beabsichtigten Ausführungen über „Die Anzeige im technischen Betrieb" vor.

Den Vorträgen folgte eine lebhafte Aussprache. Sachliche Probleme kamen dabei leider nicht zur Erörterung. Die Diskussion glitt bald auf organisatorische Verbandsfragen über. Insbesondere interessierte die Frage der Zusammenarbeit der Werbeingenieure mit dem Verband der Reklamefachleute. Die Vorstände des V.D.I. und des V.D.R. sollen zur Prüfung der Möglichkeit des Zusammenarbeitens miteinander in Fühlung treten.

Hochschulwesen.

Universität Frankfurt a. M. Der Leiter des Frankfurter Instituts für Konjunkturforschung, Dr. Eugen Altschul, ist vom preußischen Kultusminister beauftragt worden, vom Sommersemester 1927 ab in der wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Frankfurt die Methoden der Konjunkturforschung in Vorlesungen und Übungen zu vertreten.

Handels-Hochschule Nürnberg. Prof. Dr. Rumpf, Mannheim, hat den an ihn ergangenen Ruf an die Handelshochschule Nürnberg angenommen.

Auf der diesjährigen Hauptversammlung des Verbandes deutscher Bücherrevisoren in München sprach Prof. Dr. Prion-Berlin über das Thema:

Finanzierungsfragen der Gegenwart.

Prof. Prion ging zunächst von der Kapitalbeschaffung aus und stellte fest, daß die deutschen Finanzierungsmethoden in der hinter uns liegenden Zeit wesentliche Veränderungen nicht erfahren haben. Bei den ausländischen Anleihen ist allerdings in größerem Umfang die Obligation mit Umtausch- bzw. Bezugsrecht verwendet worden. Bedenken sind jedoch nicht vorhanden, einmal die Rechte durch Vorratsaktien gedeckt sind. Aus der Illiquiditätskrise des Jahres 1925 ist eine Liquiditätskrise des Jahres 1926 geworden, die ihren Ausdruck in der Flüssigkeit des Geldmarktes gefunden hat. Insbesondere die großen und größten Unternehmungen unterhalten jetzt bei den Banken erhebliche Guthaben. Die Trusts bilden jetzt selbständige Geldmächte, die sich im Kredit- und Emissionsgeschäft von den Banken mehr und mehr unabhängig machen werden. Das wird Umgestaltungen sowohl in der Organisation des Kapitalmarktes wie der Banken nach sich ziehen.

In der Frage der Börsenkredite wies Prof. Prion darauf hin, daß es doch nicht ganz gleich sei, ob die Kapitalien über die Börse in die Wirtschaft strömen oder ob sie von den Banken nach den Regeln einer zweckbewußten Kreditpolitik verwendet wurden. Auch ist übersehen worden, daß die Börse dauernd Kapital bindet. Entscheidend ist jedoch der währungstheoretische Gesichtspunkt. Bei Aufnahme der ausländischen Kredite wurden die Devisen in Mark umgewandelt worden. Werden diese Devisen jetzt für die Wareneinfuhr verwendet, was ganz natürlich ist, so mußten die Noten an die Reichsbank zurückströmen. Das ist nicht geschehen. Die Fehler liegen also darin, daß trotz Abflusses der Devisen die Kreditgewährung weiter ging. Das Ergebnis ist die Verschlechterung des Status der Reichsbank. Es ist sehr wohl möglich, durch Krediteinschränkung die Geldmenge zu verringern. Was am 13. Mai geschehen ist, ist jedoch ein brutaler Akt, der begangene Sünden nicht mit einem Schlage wieder gutmachen kann.

Im Augenblick stehen zwei Fragen der innerbetrieblichen Finanzpolitik im Vordergrund. Bei der Rationalisierung, die sich in erster Linie in einer Verringerung des Umlaufskapitals äußert, müssen die Umstellungskosten entsprechend ihrer Wirkungsdauer auf mehrere Rechnungsperioden verteilt und die überflüssig gewordenen oder stillgelegten Betriebsteile von den Anlagekonten aus dem Kapital abgeschrieben werden. Bei dem Monopolcharakter der großen Unternehmungen und Trusts besteht die Gefahr, daß zwar technische Stillegungen erfolgen, die finanziellen Konsequenzen aber nicht gezogen werden, was sich dann in zu hohen Preisen auswirken muß.

Zum Schluß behandelte Prof. Prion die Dividendenpolitik der Unternehmungen. Er zeigte, wie die Tendenz zunimmt, große Teile der Gewinne, wo solche vorhanden sind, zurückzuhalten zu einmaligen Abschreibungen, Finanzierungen von Neubauten bzw. zur Auffüllung der „Fettpolster". Diese Kapitalbeschaffung aus dem Gewinn beeinflußt die Preisgestaltung und gibt dem Vorstand Verfügung über Kapitalien, die sich der Kontrolle der Generalversammlung und der Öffentlichkeit entziehen; sie ruft weitgehende Umgestaltungen am Kapitalmarkt hervor, indem nicht mehr der Aktionär Dividende bezieht, davon ausgibt und spart, sondern die Unternehmungen die Gewinne unmittelbar zu Erweiterungen verwenden. Die Unternehmungen stellen jetzt drei Bilanzen auf: eine eigentliche Betriebsbilanz, eine Steuerbilanz und eine Gewinnverteilungsbilanz, die veröffentlicht wird. Die Unternehmungen zu einer Aufgabe ihrer Politik der stillen Reserven zu zwingen, wie dies vorgeschlagen worden ist, und sie zu veranlassen, einheitliche und wahre Gewinn- und Verlustrechnungen zu veröffentlichen, ist im Augenblick wohl nicht zweckmäßig, weil die kapitalistische Grundrechnung: Umsatz, Kosten, Preise, Kapital und Rente trotz Goldmarkumstellung noch nicht überall wieder auf den optimalen Punkt eingespielt ist. Davon rührt letzten Endes auch die Unsicherheit in der Bewertung der Aktienkurse her, bei der keineswegs nur das Einmaleins der Dividende ausschlaggebend ist.

Wenn auch im ganzen in finanzieller Beziehung ein Fortschritt unverkennbar ist, so sind die Strukturänderungen weder am Geld- und Kapitalmarkt noch in der kapitalistischen Verfassung der Betriebe abgeschlossen.

Bücherbesprechungen.

Lukas, Dr. Eduard: Das wahre Wesen und die wahren Aufgaben der Arbeitslosenversicherung und produktiven Arbeitslosenfürsorge. Ein Beispiel kritischer Anwendung von Wirtschaftstheorie auf Wirtschafts- und Sozialpolitik.

Wie der Titel dieser bei Leuschner & Lubensky in Graz erschienenen Broschüre besagt, beabsichtigt der Verfasser eine kritische Studie (63 S.).

Es ist zunächst erfreulich, daß der Verfasser dem fundamentalen Irrtum so vieler theoretischer Wirtschaftler nicht verfällt, die Arbeitslosigkeit als Ursache anstatt Wirkung aufzufassen. „Arbeitslosigkeit als chronischer Zustand" ist daher auch mit Recht die Überschrift des ersten Teils. Trotz dieses viel versprechenden Anfangs nehmen theoretische Erörterungen über allgemeine Fragen der Volkswirtschaft, die dem Kaufmann ganz selbstverständlich Wahrheiten sind, einen recht erheblichen Teil des ersten Hauptteils ein, so daß erst auf Seite 24 der wirtschaftlich brauchbare Satz geprägt wird: „Jedes Mittel, das geeignet ist, die Kosten der Produktion einschließlich des Absatzes bei gleichbleibenden Reallöhnen herabzudrücken, ist gleichzeitig ein Mittel, die Arbeitslosigkeit zu steuern." In der Senkung der öffentlichen Abgaben und Lasten, der Produktionselemente, der Erzielung desselben Produktionserfolges mit geringerem Aufwande bei gleichbleibenden Kosten der Produktionselemente, Senkung aller die Produkte verteuernden Kosten, Steigerung der Exportmöglichkeiten, Herstellung einer angemessenen natürlichen Relation zwischen Geldwert und Wechselkurs erblickt der Verfasser die wichtigsten Wege der Besserung.

Im II. Hauptteil untersucht der Verfasser Wesen und Wirkungen der Arbeitslosenversicherung. Leider werden die verteuernden Wirkungen der Beisteuer für die Arbeitslosenversicherung so kompliziert und formel-

mäßig dargestellt, daß diese für den Kaufmann so einfache Rechnung das Ansehen einer schwer zu lösenden Rechenexempels gewinnen muß. Der im Anfang der Broschüre so viel versprechende Sprung in medias res verpufft nun doch wieder in einer komplizierten Darstellung von Selbstverständlichkeiten.

Auch der III. Hauptteil „Aufgaben einer produktiven Arbeitslosenfürsorge" hält nicht, was der Titel verspricht. Es fehlt völlig die Untersuchung und Beleuchtung der Arbeitslosigkeit als internationales Problem. Der Versailler Vertrag in seiner Mißachtung aller geopolitischen Lehren der Geschichte, seiner Verneinung jeder wirtschaftlichen Logik, seines störenden Einflusses auf alle beteiligten Staaten wird nirgends gebührend erwähnt.

Die Lösung des Problems bringt uns die vorliegende Broschüre nicht näher.

Dr. A. Hartwig, Bensheim.

Die Wirtschaftskurve mit Indexzahlen der Frankfurter Zeitung.

Mit dem im März 1926 erschienenen ersten Hefte (jährlich 4 Hefte) bringt die Frankfurter Zeitung eine Sammlung von wirtschaftlichen Aufsätzen und Beiträgen heraus, die für den Kaufmann und Volkswirtschaftler von ganz besonderer Bedeutung und Wichtigkeit sind. Es ist schlechterdings nicht möglich, im Rahmen einer kurzen Besprechung einen Überblick über die bearbeiteten Gebiete zu geben, da jede Frage des aktuellen Wirtschaftslebens mit allem erdenklichen Material, Statistiken und Kurven ihre Besprechung erhält. Der Wirtschaftler und Kaufmann wird in diesen Heften ein Rüstzeug, eine Materialsammlung erhalten, die von bleibendem Werte ist.

Die Hefte beschränken sich aber nicht auf die Darstellung nur der deutschen wirtschaftlichen Verhältnisse, sondern bringen auch besonders übersichtliches vergleichendes Material aus den sonstigen wichtigen Wirtschaftsländern der Welt, so daß der Leser in der Lage ist, sich sein eigenes Urteil bilden zu können.

Dr. A. Hartwig, Bensheim.

In Heft 5 der vom Verband Rheinischer Industrieller herausgegebenen „Kommunalen Fragen" behandelt Dr. von Hansemann das Thema *„Kommunale Fragen"*. Köln, Verlag Paul Neubner. 60 S.

Es sind folgende 3 Themata, die vom Verfasser als Vorträge niedergeschrieben sind:

a) Städtische Haushaltungsvoranschläge,
b) Städtische Betriebe,
c) Allgemeine kommunale Verfassungsfragen.

Der Verfasser bekämpft grundlegend die von so vielen Kommunalpolitikern vertretene Auffassung, daß allgemeine Wirtschaft und kommunale Verwaltung so grundverschiedene Faktoren seien, daß sie getrennte Wege gehen könnten; daß die kommunale Wirtschaft ein von der allgemeinen Volkswirtschaft unabhängiges Eigendasein führen könnte. Auch mit der Sozialisierung und Kommunalisierung setzt sich der Verfasser in einer klaren, wirtschaftlich konservativen Weise auseinander und bekämpft ganz besonders das leider so häufige Bestreben, die Wirtschaft der Kommunen nach parteipolitischen Maximen leiten zu wollen. Man wird dem Verfasser nur beipflichten können, wenn er seine 3 Vorträge in die so uralte Selbstverständlichkeit ausklingen läßt, daß auch auf politischem Gebiete wirtschaftlich eingestellte Gedankengänge maßgebend sein müssen.

Dr. A. Hartwig, Bensheim.

Brentano, Lujo: Agrarpolitik. 2. Auflage 1925. J. G. Cottasche Buchhandlung Nachf.

Brentano legt in seinen im vorliegenden Bande zusammengefaßten Vorlesungen besonderen Wert auf eine vertiefte und umfassende theoretische Einleitung in die Agrarpolitik, die dem Zwecke dienen soll, den Studierenden und Leser zu der Überzeugung zu bringen, daß ein Studium der Volkswirtschaft nur dann mit Erfolg betrieben werden kann, wenn man die wirtschaftlichen Zusammenhänge erfaßt und sich die erforde lichen Kenntnisse der naturwissenschaftlichen Grun lagen der Agrarpolitik angeeignet hat. Die bah brechenden Lehren Liebigs stehen im Vordergrun seiner Untersuchungen; die von Liebig betonte Gleic stellung des Landwirts mit dem Fabrikanten zeigt au Brentano den Weg und zieht sich als Leitmotiv dur das ganze Buch hindurch. Agrarpolitik ist für Bre tano gleichbedeutend mit Wirtschaftspolitik des Boden Von besonderem Interesse ist die sehr ausführliche Da stellung der sowjetrussischen Agrarpolitik und ihr völligen Fiaskos.

Auf Einzelheiten des Buches kann bei der auße ordentlichen Vielseitigkeit der Probleme und ihrer au führlichen Bewertung und Wertvergleichung durch d Verfasser nicht eingegangen werden. Das Buch ist gleicher Weise belehrend und fesselnd für den Wir schafter wie für den Politiker.

Dr. A. Hartwig, Bensheim.

Hartmann, Martin und Steinbrinker, Heinrich: D Alkoholverbot im Urteil amerikanischer Akademik und Wirtschaftsführer. Flamburg 1926, Neulan Verlag.

Die kleine Schrift (32 S.) bezweckt durch Veröffe lichung von Pressenotizen aus Amerika dem deutsch Leser ein Bild der Stimmung in Amerika über Trockenlegung des Landes zu geben. Da es ausnahm los Stimmen sind, die sich lobend, zum Teil begeiste über die Wirkungen der Anti-Alkoholkampagne au sprechen, so wird man den Verdacht nicht los, daß ei einseitige Sammlung von Urteilen stattgefunden h Die kleine Schrift bringt mancherlei schätzbares M terial, das aber erst dann vollen Wert erhalten würd wenn auch die Äußerungen der Gegenseite vorlieg würden. Dr. A. Hartwig, Bensheim.

Von den „Ausgewählten Urkunden zur deutschen Ve fassungs- und Wirtschaftsgeschichte" (von G. v. Bel usw. im Verlag von Kohlhammer in Stuttgart) ist d 1. Heft des 1. Bandes unter dem Titel *„Urkunden z deutschen Agrargeschichte"* erschienen.

Das Heft enthält eine Fülle interessanter Urkund zur Rechts- und Wirtschaftsgeschichte Alt-Deutschlan Bedauerlicherweise ist dem ausschließlich lateinisch Text kein deutsches Vorwort beigegeben, das es au dem Nicht-Lateinkundigen ermöglichte, sich mit d Stoff des Buches zu beschäftigen. Es fehlt dem Buc somit die Übersicht und der Zusammenhang, der e ein Gesamtbild damaliger Zeit geben würde, soweit im Rahmen der Darstellung möglich ist.

Dr. A. Hartwig, Bensheim

Versailles und Fortsetzung (eine geopolitische Stud von Ernst Thiessen. Verlag Kurt Vowinckel, Berl

Ein recht verdienstvolles Büchlein, das in gedräng Kürze einmal den tatsächlichen Inhalt des berühmt Versailler „Vertrages" dem Deutschen vor Augen fül und ihm zeigt, welch eigenartiges „Friedensinstrumen hier dem deutschen Michel von seinen Feinden u den eigenen „Staatsmännern" beschert worden ist. es doch bezeichnend genug, daß in den Schulen u andern Bildungsanstalten des deutschen Volkes Inhalt dieses Deutschlands Schicksal für Jahrzehnte stimmenden Vertrages einfach totgeschwiegen wird.

Das Verdienst des Verfassers ist es, den Vertrag e mal vom geopolitischen Standpunkte, erdwirtschaf politisch, zu beleuchten. Einbruch in die Grenzen, Staatsinhalt, mit seiner Staatssubstanz und militärisch Staatshoheit, Finanzhoheit, die Staatssubstanz, Verkeh wesen, Handel usw. bildet den Hauptinhalt der e zelnen Kapitel. Dann werden die Fortsetzungen Versailler Vertrages, die Verstöße gegen den Inh derselben behandelt; die neuen Verträge, die nicl weiter sind wie eine neue Fesselung, ein neuer Betr gegen das deutsche Volk.

Das Büchlein sollte in keinem deutschen Hause feh und in einer vereinfachten Form und Sprache auch deutschen Jugend zugänglich gemacht werden.

Dem Auswärtigen Amte und andern führenden Gei-
tern wird es keine Freude sein und dort auf dem „Index“
einen Platz finden: was die beste Empfehlung des
uches für gute Deutsche ist!

Dr. A. Hartwig, Bensheim.

Eucken behandelt im 2. Heft der „Schriften der
ereinigung für staatswissenschaftliche Fortbildung“
as internationale Währungsproblem (Verlag Gersbach
Sohn, Berlin).

Die kleine Schrift zeigt deutlich, wie irreführend die
ehandlung des Problems vom theoretischen anstatt rein
raktischen Standpunkte aus ist. Der Widerstand gegen
e Möglichkeit der Erkenntnis ist um so kräftiger, je
ehr Theorien sich gebildet haben. Dem Verfasser ist
cherlich beizustimmen, wenn er meint, daß die Welt-
ndelsvölker sich zur automatischen Goldwährung hin-
enden. Das ist aber keine neue Wahrheit, sondern
ne weltwirtschaftliche Selbstverständlichkeit, die jedem
eschulten Auslandskaufmann klargeworden ist durch
e Praxis, die Beobachtung des Lebens draußen außer-
lb der Grenzen Deutschlands.

Walter Eucken vertritt noch den Satz, daß die Inflation
r Währungskatastrophe geführt habe; eine Verwechs-
ng von Ursachen und Folge. Die total verkehrte Geld-
d Wirtschaftspolitik nach dem Kriege, die im partei-
litischen Kampfe gegen das „Kapital“ (Sozialisierung
n jeden Preis) ihren Ausdruck fand, führte zur Wäh-
ngskatastrophe und somit zur Inflation. Die deutsche
ährung wurde nicht krank, weil sie zu tot war, son-
rn sie starb, weil sie zu krank gedoktert war!

Der Verfasser glaubt, daß die Stabilität der Währung
rch Knapphaltung der Umlaufsmittel gesichert sei.
übersieht aber, daß man durch eine Inflation von
echseln, minderwertigem Umlaufgeldersatz a la longue
r gleichen Zerrüttung kommen kann, wie wenn nicht
r Private, sondern der Staat aus Cellulose „Geld“
icht. Das Jahr 1926 wird vermutlich manche bittere
hre für diejenigen geben, die sich die Geldwirtschaft
es Landes so einfach vom grünen Tisch aus aus-
nken!

Dr. A. Hartwig, Bensheim.

Die südamerikanischen Länder werden in der Zukunft
n einer immer wachsenden Bedeutung für Deutsch-
nd mit seinem Bevölkerungsüberschuß werden. Die
anische Sprache wird daher auch mehr und mehr in
n Vordergrund rücken müssen, als es bisher schon
r Fall ist. Trotzdem schon eine große Literatur über
e spanische Sprache vorhanden ist und eine Fülle von
rammatiken usw. vorliegen, herrscht immer noch ein
angel an wirklich brauchbaren Lehrbüchern, die nicht
ne überflüssige Belastung an Vokabeln und Lehrstoff
ngen, sondern sich mehr den Bedürfnissen des prak-
chen Lebens anpassen.

Der Büchermarkt bringt zwei Neuerscheinungen nach
eser Richtung hin:

1. „Praktisches Spanisch für Kaufleute.“ Von Prof. Dr. Kunle. Verlag Wilhelm Gronau, Jena und Leipzig.
2. „Spanische Grammatik.“ Von Dr. Julius Schmidt. Verlag Moritz Diesterweg. Frankfurt a. M.

Das erstgenannte Buch bringt zunächst auf dem
rzen Raume von ca. 100 Seiten die wichtigsten Lehren
r Grammatik, nicht vom Standpunkte des reinen Kasti-
chen, sondern der Eigenheiten des in Südamerika ge-
rochenen Spanisch. Selbstverständlich wird hierbei
ht auf Einzelheiten der Unterschiede des Dialektes
egegangen, wie er zwischen den einzelnen Staaten des
teinischen Amerikas besteht, sondern ein gewisser-
ßen neutraler Mittelweg genommen. Praktische
ungsstücke und ein gut ausgesuchtes Wörterverzeich-
s schließen sich an. Das Buch wird besonders denen
rt Wert sein, die sich die erforderliche sprachliche
rbildung verschaffen wollen, um dann in der Praxis
re Kenntnisse vervollkommnen zu können.

Das zweitgenannte Buch ist ausdrücklich für sprach-
ch Vorgebildete bestimmt, und bringt daher vielfach
2

gleichzeitig die französische oder lateinische Vokabel, oder greift auf den griechischen Ursprung zurück. Nach dieser Richtung hin ist das Buch eine besonders zu begrüßende Neuerscheinung. Der ganze Stoff ist auf den engen Raum von ca. 90 Seiten zusammengedrängt, ohne dabei fühlbare Lücken zu zeigen. Der Vokabelschatz läßt sich unschwer durch die Praxis, geeignete Lektüre oder andere Lehrbücher vervollständigen.

Ein Anhang zum Kapitel „Präposition“ mit einer recht brauchbaren Auswahl an Redewendungen schließt sich dem grammatikalisch-vergleichenden Hauptteil an. Bei einer Neuauflage würde es sich empfehlen, bei diesem Anhang den deutschen Text mehr auszubauen, da aus dem vorangehenden Vokabelschatz nicht jede Redewendung glatt zu verstehen ist.

Dr. A. Hartwig, Bensheim.

Tschajanoff, A. W.: Die Landwirtschaft des Sowjetbundes; ihre geographische, wirtschaftliche und soziale Bedeutung. Erschienen als Heft 1 der Schriftenfolge: Der Weltmarkt für agrarische Erzeugnisse. Untersuchungen des Forschungsinstitutes für Agrar- und Siedlungswesen zu Berlin; bei P. Parey. 1926.

Die knapp gehaltene Arbeit Tschajanoffs, die in der deutschen Übersetzung nur 40 Druckseiten umfaßt, zeigt eine vortreffliche Gliederung des Stoffes. Sie schält geschickt die Hauptsachen heraus und belebt das Bild der Darstellung durch 55 gut angelegte Karten, die über die natürlichen und wirtschaftlichen Bedingungen, über Zonengliederungen, Anbauflächen und Erträge der Feldfrüchte, Viehverteilung u. a. Aufschluß geben. — Das erste Kapitel stellt einen sehr beachtenswerten Versuch dar, das große Land der S. S. S. R. auf Grund der bodenkundlichen, klimatischen und wirtschaftlichen Verhältnisse agrargeographisch in Gebiete bestimmter Wirtschaftssysteme einzuteilen. Mit Rybnikoff zusammen unterscheidet der Verfasser 13 derartige Zonen. — Im zweiten Abschnitte seines Werkes charakterisiert Tschajanoff den Ackerbau und die Viehzucht des Sowjetreiches im Rahmen der Gesamtvolkswirtschaft. Beide Betriebszweige zeigen bis 1921 eine fallende Tendenz. Seit diesem Zeitpunkte aber wird die regressive Dynamik durch eine steigende Kurve abgelöst. Den Vorkriegsstand haben die Anbauflächen freilich bei weitem noch nicht erreicht, am wenigsten bei den Marktfrüchten. Die Viehzucht dagegen scheint sich rascher zu erholen. — Das dritte Kapitel widmet Tschajanoff der Organisation der russischen Landwirtschaft. Die Agrarumwälzung von 1917/18 hat aus dem Zarenreiche ein reines Bauernland gemacht. Man zählt ca. 22 000 000 Bauernwirtschaften. Im Durchschnitte entfallen auf einen Betrieb 3,6 ha Aussaatfläche mit 5,1 Familienangehörigen. Diese neue agrarpolitische Struktur erklärt eine Reihe volkswirtschaftlicher Momente, so die Arbeitskraftübersättigung, das Vorherrschen des Eigenkonsums u. a. m. — Das Tschajanoffsche Buch wird ohne Zweifel in land- und volkswirtschaftlichen Kreisen großes Interesse finden. Ein abschließendes Urteil über Rußlands landwirtschaftliche Entwicklungsrichtung gestattet es freilich nicht, zumal da bei der Verarbeitung des Stoffes hier und da wahrscheinlich die politische Einstellung des Verfassers mitgesprochen hat.

Dr. A. Haase, Breslau.

Dr. Mom Luang Dej Suidvongs: Die Entwicklung des siamesischen Außenhandels vom 16. bis zum 20. Jahrhundert, unter Hinweis auf die schweizerisch-siamesischen Austauschmöglichkeiten. Bern 1926 bei Paul Haupt. 8°. 136 S.

Es handelt sich um eine Berner Dissertation. Sie gibt einleitungsweise einen kurzen Überblick über die geographischen Verhältnisse und über die politische Geschichte des Landes. Dann werden in vier Abschnitten Handel und Handelspolitik Siams von 1511—1923 behandelt, wobei die zwei Hauptabschnitte die Jahre 1856

(nach dem Buche), eigentlich 1855 (Beendigung der Absperrung Siams von Europa durch den Vertrag mit England) bis 1909 und 1910—1923 („Die jüngste Entwicklung des siamesischen Handels") bilden. Ein Schlußwort bringt noch Ausblicke auf Entwicklungsmöglichkeiten.

Die Hauptschwäche des Buches liegt darin, daß keine straffe Disposition eingehalten ist. Das Verschiedenste fließt durcheinander, vieles wiederholt sich zu vielen Malen an verschiedenen Stellen. So kommen auch über die Handelsorganisation mancherlei Bemerkungen vor, doch so verstreut, daß sich kein klares, einheitliches Bild ergibt. Es ist überhaupt zu bedauern, daß der Verfasser die betriebswirtschaftliche Seite des Themas so wenig berücksichtigt hat. Über die Technik des Handelsverkehrs ist außer einer kurzen Bemerkung auf S. 129 nichts zu finden. Und gerade auf diesem Gebiete hätte der Verfasser, der die Verhältnisse aus eigener Anschauung kennt oder, soweit diese nicht ausreichte, sich leicht hätte informieren können, höchst Wertvolles zu bringen vermocht.

Im übrigen gibt das Buch eine zum Teil recht interessante Darstellung der Entwicklung des Landes. Bei den geringen Kenntnissen, die bisher in Mitteleuropa über Siam vorhanden sind, ist das Erscheinen des Buches, das hoffentlich auch einen entsprechenden Leserkreis findet, zu begrüßen.

Prof. Dr. Hellauer, Frankfurt a. M.

Jerusalem, Wilhelm: Einführung in die Soziologie. Wien, W. Braumüller, G. m. b. H. 8°. 218 S.

Als erste ihrer Schriften über Soziologie und Sozialphilosophie stellt hier die Soziologische Gesellschaft in Wien aus Teilen des Nachlasses J. und aus den soziologischen Abschnitten seiner „Einleitung in die Philosophie" eine Schrift zusammen, die zur Einführung in jene Gebiete gut geeignet ist. In der (fragmentarischen) Einleitung (1—17) weist J. auf die Bedeutung der soziologischen Forschungsweise für Erkenntnistheorie, Sprachwissenschaft und für die Behandlung auch der ethischen Phänomene (Religion, Recht, Pflicht) hin. Sodann wird als Gegenstand der Soziologie der Mensch als soziales Wesen bzw. die zur Einheit zusammengeschlossene Menschengruppe bezeichnet. Soziologie ist die Philosophie der menschlichen Gesellschaft. Als äußere Aufgabe der Soziologie erscheint die Darstellung der sozialen Struktur der tatsächlich bestehenden menschlichen Verbände und ihrer Untergruppen, als wichtigere innere Aufgabe die Untersuchung des Einflusses des menschlichen Zusammenlebens auf das Erkennen, Fühlen und Wollen des Menschen. Es folgt (29—75) eine klare Übersicht über die bisherige Entwicklung und die verschiedenen Richtungen der Soziologie, bei der sich J. zur ethnographisch-historischen Richtung bekennt. Mit Hilfe der von dieser Richtung gepflegten Methode entwickelt und belegt dann J. (75—109) folgende „soziologische Grundeinsichten": 1. Die zur Einheit zusammengeschlossene Menschengruppe ... ist mehr und ist etwas anderes als die Summe der sie bildenden Mitglieder. 2. Alle sozialen Gebilde, d. h. alle Erzeugnisse des menschlichen Gemeinschaftslebens, haben eine eigenartige Doppelfunktion. Sie sind außer uns und über uns, zugleich aber auch in uns. 3. Der Mensch hat als sozial gebundenes Herdentier begonnen und sich erst langsam und allmählich zu einer selbständigen und eigenkräftigen Persönlichkeit hinaufentwickelt. 4. Die individualistische Entwicklungstendenz führt zum Universalismus und Kosmopolitismus. Sodann entwickelt J. die Grundzüge einer soziologischen Erkenntnislehre (95—136): Nicht von konkreten und individuellen Wahrnehmungen zu vagen Allgemeinvorstellungen und von da zu streng logischen Begriffen steigt das menschliche Erkennen auf, es beginnt vielmehr mit „sozialen Verdichtungen", d. h. mit Glaubensgebilden, die durch gegenseitige Bestätigung und Bestärkung entstanden sind. Diese prägen sich zunächst in typischen Vorstellungen, dann in Wortbegriffen aus und erst die individualistische Entwic lungstendenz, die den Menschen aus seiner sozialen C bundenheit befreit, führt ihn zur präziseren Erfassu der einzelnen Dinge und Tatbestände. Die Idee d ganzen Menschheit schließlich ermöglicht den Aufsti zu immer höheren Generalisationen. Alle drei Faktor des menschlichen Erkennens, der soziale, der individue und der allgemein menschliche, sind soziologisch b dingt. Auch für die Ethik fordert J. ähnlich ein soziologisch orientierten empirischen Evolutionism (136—180): Ursprünglich ist die moralische Beurt lung nur Wertschätzung einer sozial bedeutsamen L stung, für die Sitten und Gebräuche als soziale Imp rative den Maßstab abgeben. Erst die individualistisc Entwicklungstendenz zeitigt den Begriff der Mensch pflicht und in ihrer Weiterentwicklung zum Universal mus und Kosmopolitismus auch den Begriff der Me schenwürde. Auch die Ästhetik, Geschicht philosophie und Pädagogik (180—210) m sich nach J. soziologisch orientieren.

Das Buch erfüllt den Zweck einer „Einführung" se gut, obwohl J. Einstellung eine befriedigende Abgre zung des Gegenstandes der Soziologie als einer se ständigen Wissenschaft nicht zu geben vermag, s dern sich mit der Umschreibung der Aufgaben ei „soziologischen Betrachtungsweise" und der Forderu einer entsprechenden Orientierung anderer Wiss schaften begnügen muß.

Privatdozent Dr. Weddigen, Breslau

Mataja, Victor: Die Reklame, eine Untersuchung üb Ankündigungswesen und Werbetätigkeit im Geschäf leben. 4. verbesserte und ergänzte Auflage. Verl München und Leipzig 1926, Duncker & Humbl 8°. 391 S.

Mataja, dessen Erstauflage seiner Reklame bere 1909 erschien, der schon vorher beachtenswerte Pul kationen auf diesem Gebiete veröffentlicht hatte und c wir mit Recht den Altmeister auf dem Gebiete d wissenschaftlichen Reklameuntersuchung nennen könn bringt in seiner Neuauflage eine Fülle neuer Unt suchungen und Gedanken. Erwähnenswert erscheint kurze aber ungemein scharf gezeichnete Besprechu der Filmreklame, wie die im Anhange zum IV. Kapi gebrachte Untersuchung über die außerwirtschaftlich Wirkungen des Reklamewesens. Der Verfasser gede hierbei des hohen Wertes der Förderung der Körp kultur durch dieselbe, wie auch mit Recht der mo lischen Bedeutung der Reklame durch Spartätigkeit us untersucht das Verhältnis der Kunst zur Reklame u schließt diesen Abschnitt mit einem Hinweis auf il politische Bedeutung. Nicht weniger interessant scheinen seine Ausführungen und Untersuchung denen unter dem Titel „Wissenschaft und Reklame" Abschnitt des VIII. Kapitels gewidmet ist. Besond wertvoll ist Matajas Buch durch seine überaus rei haltige und genaue Literaturangabe, die kaum durch anderes Werk übertroffen sein dürfte und die für umfassende Wissen und die außerordentliche Belesenh des Verfassers auf dem Gebiete der modernen Rekla spricht.

Endlich wäre darauf hinzuweisen, daß diese Neua lage in einem neuen Gewande, in einem größeren F mate erschien, wodurch der Umfang des Buches tr des vermehrten Stoffes um etwa 150 Seiten vermind wurde.

Dr. Ch. v. Hartungen, Meran

Geld und Währung.

Schoenthal, Dr. jur. Justus: Deutsche Währungs- u Kreditpolitik seit Währungsbefestigung. Eine his risch kritische Darstellung des neueren Geldwese unter besonderer Berücksichtigung der Reichsba politik und des Dawesplanes. Volkswirtschaftli Verlagsgesellschaft Berlin 1926. 290 S.

Titel und Untertitel passen wohl nur zum Teil z Inhalt des Buches, das vor allem durch ausgiebig

Wiedergabe eigener in verschiedensten Tageszeitungen erschienenen Aufsätze des Verfassers und fremder Tagesäußerungen gekennzeichnet ist. Daß diese mit einigem Kommentar versehen und entsprechend dem historischen Gang der betroffenen Dinge geordnet auch „eine historisch kritische Darstellung" ergeben, dürfte wohl kaum allseitig anerkannt werden. Wenn eine historisch-kritische Darstellung versprochen wird, wird man gemeinhin wohl etwas ganz anderes erwarten und zwar eine in sich geschlossene, streng systematisch durchgeführte, alle wesentlichen Seiten des Problems berücksichtigende Untersuchung. Man kann erkennen, daß die unter dem etwas anspruchsvollen Titel auftretende Sammlung von Tatsachen und Tagesäußerungen für die eigene Reminiszenz oder für eigentliche wissenschaftliche Arbeit dienlich ist. Ausdrücklich muß betont werden, daß dem kritischen Autor gegenüber in manchen grundsätzlichen Dingen mit entschiedener Kritik begegnet werden muß, weil Stil und Temperament des Verfassers sowie die bestimmte Art seiner Darstellung manchem Praktiker schon als halber Beweis für die Richtigkeit seiner Gedanken erscheinen könnten. Das gilt insbsondere für die Möglichkeiten, die der Verfasser für die Rentenbank annimmt.

Owesny, Hans, Dr. jur.: Honorardozent für Eisenbahngesetzeskunde an der deutschen Technischen Hochschule Prag: *Geld und Geldwesen der Geld- (Kredit-) Wirtschaft.* Die wirtschaftliche Begründung Knapps Staatlicher Theorie des Geldes. W. Drugulin, Leipzig 1924. XVI und 409 S.

In dem umfangreichen und im Gegensatz zu manchen anderen Werken über Geld und Geldwesen verhältnismäßig leicht lesbar und anschaulich geschriebenen Buche will der Verfasser „keine Geldpolitik geben oder gar propagatorisch wirken". Natürlich muß er aber zum Kampfe der Meinungen Stellung nehmen, soweit grundsätzliche Fragen in Betracht kommen. Das tut er auch. Als „Leitstern gilt ihm das bedeutende Werk Knapps, dessen Wahrheiten gerade die außerordentlichen Tatsachenerscheinungen so glänzend bewiesen haben". Es soll, wie ja auch im Untertitel gesagt ist, eine „wirtschaftliche Begründung der Knappschen Theorie" versucht werden. Daß ausweislich der inzwischen erschienenen vielfachen Literatur die große Mehrzahl der Fachgelehrten Knapp anders gegenübersteht als der Verfasser des vorliegenden Werkes, braucht nur erwähnt zu werden. Im übrigen ist anerkennenswert, wie der Verfasser im einzelnen seine Aufgabe durchführt: Auf Grund einer Analyse des Wirtschaftsprozesses werden Wesen und Wirken des Geldes in einem ersten Buche geschildert, dann in einem zweiten die Folgerungen aus dem erkannten Wesen des Geldes gezogen, insbesondere werden die verschiedenen Daseinsformen des Geldes sowie das Gesamtmengenproblem gewürdigt.

Eisler, Robert Dr. phil., Mitglied des Instituts für österreichische Geschichtsforschung an der Universität Wien: *Das Geld.* Seine Entstehung und gesellschaftliche Bedeutung. Ein wissenschaftlicher Lichtbildlehrgang. Lichtbildlehrbücherei Bd. I. R. Oldenbourg, München 1924. 383 S.

Verfasser will „einen wirtschaftlichen Lichtbilder-Lehrgang" geben und in diesem „Volkstümlichkeit" mit Verbreitung der „vorhandenen, rein fachwissenschaftlicher Hochschultätigkeit entstammenden Abbildungsschätze" erreichen. Der Lehrgang sei „nicht am Schreibtisch ausgedacht, sondern in der lebendigen Volksbildungsarbeit entstanden". Der Grundgedanke der Publikation sei, „an die Stelle der veralteten Bildungsvorträge ... lebendige Lehrgespräche auf einer festen Grundlage von Bildergruppen und Quellenbelegen zum gemeinsamen Lesen frei und selbständig aufzubauen." Man darf die Frage aufwerfen, ob das beigebrachte vielerlei Material nicht ermüdend und verwirrend, vor allem vom Nachdenken über die entscheidenden wirtschaftlichen Zusammenhänge ablenkt. Dankenswert ist die Zusammenstellung des für Unterrichtszwecke in vorsichtiger Weise sehr wohl verwendbaren Materials immerhin.

Moll, Bruno, o. Prof. an der Universität Leipzig: *Die modernen Geldtheorien und Währungssysteme.* 2., stark vermehrte Auflage von „Die modernen Geldtheorien und die Politik der Reichsbank". Finanz- und volkswirtschaftliche Zeitfragen Heft 45. Ferdinand Enke, Stuttgart 1926. 84 S.

In der Neuauflage der bei ihrem ersten Erscheinen einigermaßen umstrittenen Schrift hat der Verfasser es gewollt unterlassen, eine Fortführung der „Politik der Reichsbank" oder wie er sagt, „des Schicksals der Reichsbank" zu geben. Dafür wird der ganze Nachdruck auf eine „Übersicht über den Hauptinhalt der modernen Geldtheorien" gelegt. Dem Verfasser ist der Kampf gegen den Antimetallismus eine notwendige Aufgabe. Im übrigen will er einen grundsätzlichen Relativismus vertreten: „Nur die antimetallistische Auffassung wird abgelehnt, die nominalistische in ihrem richtigen Kern mit dem der metallistischen zu einer höheren Einheit verschmolzen".

Das auch für den an volkswirtschaftlichen Grundfragen interessierten praktischen Kaufmann lesbare, klar geschriebene Buch zerfällt in zwei Teile: Im ersten Teile werden „die modernen Geldtheorien" kurz dargelegt und gewürdigt; im zweiten ausführlich: „Die modernen Währungssysteme". Verfasser unterscheidet hier zwischen Deckungswährungen: Goldumlaufs-, Goldkern-, Barren- und Devisenwährungen einerseits und Kunstwährungen anderseits: Papierwährung mit Goldreserve für den Spitzenausgleich, ideale Papierwährung ohne Goldreserve, bisherige entartete Papierwährung. Als Ergebnis einer kritischen Würdigung des „ganzen Feldzuges der Geldreformer gegen die Goldwährung" wird wie in der ersten Auflage der Schrift vertreten: „Es ist keineswegs erwiesen oder auch nur wahrscheinlich gemacht 1. daß reine Papierwährung ohne Goldkern heute möglich sei, ohne die größten Störungen, ja Katastrophen für die Volkswirtschaft heraufzubeschwören, 2. daß die goldene Basis einer Gold- oder Goldkernwährung die Ursache der Handelskrisen und allen wirtschaftlichen Übels sei, 3. warum allgemeine Demonetisierung und Entwertung des Goldes in Kürze zu erwarten sei."

Baxa, Jakob Dr., Privatdozent an der Universität Wien: *Geschichte der Produktivitätstheorie.* Deutsche Beiträge zur Wirtschafts- und Gesellschaftslehre Heft 1. Gustav Fischer, Jena 1926. 160 S.

Die schon vorliegenden dogmengeschichtlichen Darlegungen von Adam Müller, Wilhelm Roscher und neuerdings von Othmar Spann sind dem Verfasser Ausgangspunkt für seine Untersuchung gewesen. Sie sollen „das äußere Gerippe der Darstellung liefern", ihre Gedanken „gilt es näher auszuführen und aus den Schriften der Klassiker selbst zu belegen und zu erläutern". Die Einzeldarstellung der Meinung von 17 verschiedenen Schriftstellern und ein anschließender Überblick über den neuesten Stand der Lehre führen zum Gesamtergebnis, „daß der Begriff der Produktivität, der seit Quesnay die Volkswirtschaftslehre beherrscht, in einer zweifachen Formulierung auftaucht und daß es demnach zwei Arten von Produktivitätstheorien gibt ... die materialistische ... und die idealistische". Erstere ist vor allem von den meisten Klassikern der Volkswirtschaftslehre vertreten, die letztere „wurzelt zum guten Teil in der Philosophie des deutschen Idealismus und wurde für Deutschland zuerst durch Fichte angebahnt ... und dann am feinsten durch Adam Müller ausgearbeitet", von Friedrich Dist verfochten und von Spann neuerdings begründet.

Steiner, Dr. Fritz Georg, Bankdirektor: *Geldmarkt und Wirtschaftskrise.* Wien 1925. Manzsche Verlags- und Universitäts-Buchhandlung. 31 S.

Der schon im April 1925 in der Plenarversammlung österreichischer Volkswirte gehaltene Vortrag will „die

Kreditpolitik bekämpfen, welche unsere Notenbank unter dem Einfluß der Völkerbundkreise und der Londoner City eingeschlagen hat". Mögen sich auch die Verhältnisse am Wiener Geldmarkt inzwischen wesentlich gebessert haben, so bleibt der Vortrag doch nicht nur als Zeichen seiner Zeit, sondern auch als gute und klare Einführung in grundlegende Zusammenhänge und Fragen nach wie vor recht lesenswert, auch für den praktischen Kaufmann. Verfasser vertritt entschieden die Meinung, daß „dem Inflationswahn der Kriegszeit und der ersten Nachkriegsjahre ein Entsagungswahn gefolgt sei, der dazu führe, der fiduziären Geldschöpfung aus Angst vor neuen Schritten vom Wege alle nur denkbaren Fesseln anzulegen". Eine „blinde Anbetung der Quantitätstheorie" sei höchst verderblich, zwinge insbesondere zu einer rückwärtigen Entwicklung des ganzen Kreditsystems eines Landes. Es sei auch nicht zweckmäßig, Ideengängen nicht entgegenzutreten, weil „hinter ihnen so wichtige Einflüsse stehen", wenn man sie als falsch erkannt habe.

Haber, Franz: Untersuchungen über Irrtümer moderner Geldverbesserer. Jena 1926. VIII u. 143 S. M 6.—.

Die Arbeit ist eine sehr dankenswerte geldtheoretische Kritik einer Reihe wichtiger Neuerungsvorschläge, die während der jüngsten Zeit gemacht wurden. Einer möglichst wortgetreu durchgeführten Darlegung der bezüglichen Reformprojekte (II. Teil) schickt der Verfasser eine eigene Stellungnahme zum Streit der Meinungen in bezug auf das Geld in einer „positiven Theorie" voran (I. Teil). Dann werden in der „Kritik" (III. Teil) Silvio Gesells Preisgeldlehre, Berthold Ottos Abschaffung des Geldes, Gottfried Feders Geldreform, Prof. Oppermanns und Emil Hubrichts Währungsreform unter den Gesichtswinkeln des statisch-qualitativen und des dynamisch-quantitativen Geldproblems wie endlich unter dem der Geldpolitik in recht beachtlicher Weise kritisiert. Mit gutem Recht deduziert der Verfasser immer in der Überlegung, „daß ohne Verständnis des wirtschaftlichen Funktionsgefüges brauchbare Reformvorschläge nicht gemacht werden können ..... kein Stück des Systems der freien Wirtschaft läßt sich aus dem feinen Mechanismus seines Räderwerks herausreißen, ohne daß der Ablauf des Wirtschaftsgetriebes aufs Empfindlichste gestört wird. Wir müssen es nehmen wie es ist, auch mit den sozialen Mängeln, die unser Mißfallen erregen mögen. Wollten wir, um diese zu beheben, am System selbst etwas ändern, so kämen wir nur vom Regen in die Traufe". rh.

Wirtschaftsgeographie usw.

Der linke Niederrhein, sein Verkehr und seine Industrie. Sonderausgabe der „Verkehrstechnischen Woche". Zeitschrift für das gesamte Verkehrswesen. Berlin 1926.

Das Sonderheft „Der Verkehrstechnischen Woche", das sich der Verkehrsstruktur der linken Niederrheingebiete annimmt, füllt eine bisher vom Wirtschafts- und Verkehrsstandpunkt oft empfundene Lücke unserer Kenntnis aus. Die Situation des Rhein-Ruhrgebietes ist in jüngster Zeit für die Allgemeinheit die fast allein bekannte gewesen. Um so mehr ist es zu begrüßen, daß in einer Reihe von Einzelaufsätzen die Eisenbahn im Dienste der Wirtschaft am linken Niederrhein sowohl im jetzigen Verkehrsbild wie in ihrer historischen Entwicklung, mit Einschluß der Kleinbahn- und Straßenbahntechnik, betrachtet wird. Die Verkehrsströme im Berufsverkehr am linken Niederrhein, die wirtschaftliche Bedeutung der niederrheinischen Stromübergänge, die Kanalstraßen, die Häfen und die Gesetze der Großstadtbildung werden in ihrer Bedeutung entwickelt. Das Bild wird abgerundet durch die Darstellung der Entwicklung des Bergbau, der Spezialindustrien, der Metallindustrie, der rheinischen Seiden- und Sammtindustrie, sowie der Frage der Bewässerung. Übersichtliche Kartenskizzen in Schwarzweißmanier verstärken die Anschaulichkeit der Einzelaufsätze.

Zetzsche, Karl: Einführung in die Wirtschaftsgeographie. Gloeckners Handelsbücherei, Bd. 121. Leipzig 1926.

Die vorliegende Einführung in die Wirtschaftsgeographie bedeutet im Vergleich zu den Veröffentlichungen der letzten Jahre keinen Fortschritt. Die stoffliche Gruppierung und die Darstellung kranken daran, daß zu viel Wert auf die vorbereitenden Bemerkungen über die Gesteinshülle der Erde und die Wasserhülle gelegt wird. Der knappe Raum hat den Verfasser dazu gezwungen, an Stelle einer flüssigen Darstellung, wie sie in eine Einführung gehört, die Aufzählungen überwiegen zu lassen. Der schwerwiegendste Fehler des Buches ist das Fehlen jeglicher Karten, graphischer Darstellungen mindestens aber übersichtlicher Tabellen. Das Einstreuen von Zahlen in den Text wird den Leser, der sich, wie das Buch es will, in den Stoff einführen, d. h. einlesen will, außerordentlich ermüden. Es wird im ganzen zu viel Wert darauf gelegt, aus allen möglichen Gebieten Material in Beziehung zur Tätigkeit des wirtschaftenden Menschen herbeizuziehen, ohne daß klipp und klar die typisch wirtschaftsgeographische Auffassung erkennbar wäre.

Dem Buche fehlt eine klare straffe Linienführung; es würde durch Einschränkung der stofflichen Aufzählungen gewinnen.

Erde und Wirtschaft in Zahlen. Statistische Tabellen. Zusammengestellt von Professor Dr. Oskar Kende. Hamburg-Berlin 1926, Hanseatische Verlagsanstalt. Über 270 Seiten.

Der Zweck des vorliegenden Buches ist, für die kaufmännische Praxis sowie für Länderkunde und Wirtschaftsgeographie notwendige, statistische, ausführliche Belege übersichtlich zusammenzufassen. Die Schwierigkeit der Beschaffung statistischen Materials über den Landbau, für Anbauflächen und Ernten, für Viehzucht, Forstwirtschaft, Handel und Verkehr, sowie über Fläche und Bevölkerungszahl aller Länder der Erde ist für den einzelnen außerordentlich groß. Dasselbe gilt für die Zahlen über Ein- und Auswanderung und die auswärtigen Besitzungen der Kolonialmächte usw. Wir leiden gewöhnlich daran, daß uns nicht für alle diese genannten Gebiete das Material zugänglich ist oder gleichmäßig für ein Vergleichsjahr zur Verfügung steht. Diesem Übelstande hilft Kendes Buch ab. Es gibt die Produktionsstatistik für eine Anzahl von Vergleichsjahren wie einschließlich 1925 und ermöglicht es dadurch den Auf- und Abstieg auf den verschiedensten Gebieten der Länder- und Weltproduktion leicht faßbar und leicht zugänglich zu verfolgen. Dazu kommt die übersichtliche und alphabetische Anordnung des Stoffes.

Tuckermann, Walter: Die Philippinen. Leipzig 1926. Verlag Teubner. Geographische Schriften. Heft 2. 8. 128 S. M 6.—.

Die vorliegende Arbeit ist die erste vollständige und kurzgefaßte landeskundliche Darstellung der Philippinen. Vom wirtschaftlichen Standpunkt aus hat die Arbeit insofern ein besonderes Interesse, als auf Grund der sorgfältigen Untersuchungen über die kulturgeographischen und wirtschaftlichen Leistungen der Spanier in den Philippinen die wirtschaftliche Arbeit der Vereinigten Staaten in ein besonderes Licht gerückt wird. Zweifellos gebührt den Spaniern die Ehre, die auf niederer Kulturstufe vorgefundenen Volksstämme in verhältnismäßig hohem Grade zivilisiert und ihre Lage erheblich verbessert zu haben. Die wirtschaftlichen Leistungen der Amerikaner können heute noch nicht in vollem Umfange beurteilt werden. Eine gewisse Gegensätzlichkeit zwischen der durch den amerikanischen Generalgouverneur betriebenen „Politik des starken Mannes", dessen Entscheidung über denen des Eingeborenen-Parlamentes steht, ist noch nicht möglich. Zweifellos ist, daß die von den Vereinigten Staaten zugesagte Selbstregierung dem werdenden Wirtschaftsbild der Philippinen neue Richtungen geben wird.

Prof. Dr. Br. Dietrich, Breslau.

uerhan, Dr. Jean: Die sprachlichen Minderheiten in Europa. Übersetzt von Jan Langner. Berlin 1926, Hensel & Co., Verlag. 8°. 155 S.

Die Schrift behandelt eins der modernsten und völkerchtlich wie politisch außerordentlich wichtigen Proeme. Die Fülle von Tatsachen, die mitgeteilt werden, rdienen Beachtung weit hinaus über den Kreis der mit inderheitsfragen beruflich unmittelbar befaßten Perinen. Mit Ausführlichkeit und, soweit nachgeprüft, it Zuverlässigkeit ist das gesamte in Staatsverträgen ie in der einzelstaatlichen Gesetzgebung der verschienen Länder vorhandene Material zusammengetragen. ls besonders interessante seien die Kapitel erwähnt, e die Regelung des internationalen Minderheitenhutzes durch die Friedensverträge und spezielle Verräge, den Minderheitenschutz in den Staatsverfassunn, in den gesetzgebenden und Selbstverwaltungsrperschaften, vor Gericht, in der Schule, bei Ausung der Religion, im Privatleben usw. behandeln. soweit dient das Buch vorzüglich der Orientierung.

Dagegen wird mancherlei in der Beurteilung der Tatchen nicht unwidersprochen bleiben dürfen. Wenn ch das Streben nach Objektivität anzuerkennen ist, muß es doch auffallen, daß die Tschechoslowakei — rfasser ist selbst Tscheche — und Polen in zu günem Lichte erscheinen, während die Ausführungen m Deutschen Reich und seinen besonderen Verhältssen nicht immer gerecht werden. In dieser Beziehung rd der Unterschied nicht genügend beachtet, der sich s dem Zusammenwohnen oder Verstreutsein von inderheiten gleicher Sprache ergibt; ferner wird übernen, daß sprachliche Minderheiten, die neben ihrer genen Mundart durchweg auch die der Mehrheit berrschen — wie das in den seit Jahrzehnten bestehenn Staaten weit mehr als in den erst jetzt neugebildeten taaten der Fall ist —, anders behandelt werden können e die der Staatssprache unkundigen Minderheiten. rfasser mißt einen übertriebenen Wert der Gesetzbung bei, ohne auf ihre Ausführung durch die Verltungsbehörden entsprechendes Gewicht zu legen. eines Erachtens zu Unrecht werden die Friesen als prachliche Minderheit im Deutschen Reiche angesehen. ch das Seite 7 angeführte Beispiel, wonach die prache nicht notwendig ein Merkmal einer besonderen ition sei, paßt meines Erachtens nicht; denn die Elsser sind — trotz entgegengesetzter französischer Behauptungen — für Frankreich nicht nur eine sprachne, sondern auch eine nationale Minderheit; sie sind n Deutsche mit deutscher Sprache, deutscher Kultur d einem vom gesamtfranzösischen verschiedenen imatgefühl. Priv.-Doz. Dr. Peters, Breslau.

Warenkunde.

iller-Oppelt: Lehrbuch der Warenkunde für Handelsakademien in vier Teilen. — III. Teil R. Oppelt: Lehrbuch der Warenkunde für Handelsakademien. Reichenberg 1926, Nordböhmischer Verlag G. m. b. H. VIII und 204 S. — IV. Teil B. Müller: Lehrbuch der Warenkunde für Handelsakademien. Reichenberg 1926, Nordböhmischer Verlag G. m. b. H. VIII und 231 S.

Der III. Teil des Lehrbuches der Warenkunde für tsche Handelsakademien der tschechoslowakischen publik behandelt in der anorganischen und organien Stoffkunde die für die Wirtschaft bedeutungsvollen mente und chemischen Verbindungen. Das chemische stem ist aber nicht konsequent durchgeführt. Ruß nicht ohne weiteres als schwarze Mineralfarbe anprechen. Im großen und ganzen ist die Darstellung och durchaus befriedigend und leicht verständlich. Der IV. Teil des Sammelwerkes will das Verständnis die Grundlagen und Erscheinungsformen der monen Technik bieten. Wenngleich der innige Zusammhang der Technik mit der Warenwirtschaft klar age liegt, so ist es doch nicht ohne weiteres zu htfertigen, die „Technik" als integrierendes Teilgiet der „Warenkunde" einzugliedern. Vielmehr hätte dies durch zweckmäßige Abänderung des Gesamttitels geschehen sollen. Im übrigen ist aber die Darstellung des Gegenstandes doch erfreulich, so daß sie zweifellos geeignet ist, dem angegebenen Zwecke zu dienen. Die meisten Abbildungen sind zur Erläuterung des Gegenstandes gut geeignet, die Abbildungen eines Bahnhofs (S. 14) oder eines Fahrrads (S. 176) doch entbehrlich.

Hünlich, Richard: Was der Kaufmann von der Textiltechnik wissen muß. Berlin 1926, Verlag des Konfektionär L. Schottländer & Co., G. m. b. H., Berlin SW 19. 6. verm. u. verb. Aufl. 205 S.

Dem Werk fehlt vor allem die streng logische Gliederung, die man von einer gedrängten Abhandlung füglich verlangen kann. Neben vielen Ungenauigkeiten haben sich auch mannigfache Fehler eingeschlichen, die dem Buch doch einen etwas zweifelhaften Wert verleihen. Vor allem hätten die grundlegenden Eigenschaften der Spinnfasern eingehender und klarer dargelegt werden sollen. Höchst mangelhaft ist z. B. die Baumwollfaser gekennzeichnet, über deren Stapel lediglich die Länge von 28 mm genannt ist, während über die sonst vorkommenden Längen nur ganz unsichere Angaben gemacht werden. Wiedergaben des mikroskopischen Aussehens wie auf S. 10 und 31 sind wertlos. Kapok ist eine Frucht-, nicht Samenfaser. Auf S. 22 sind nicht, wie der Verfasser meint, die Flachsfasern, sondern nur Bruchstücke einzelner Faserzellen abgebildet. Das Krempeln bedingt nicht die gleichlaufende Lagerung der Fasern (S. 48). Alpaka und Lama (S. 49) sind zwei verschiedene Schafkamele. Auch die S. 185 ff. gegebene Unterscheidung der Fasern läßt zu wünschen übrig. Mängel der angedeuteten Art gibt es noch in großer Zahl.

Schwalbe, W. A.: Warenkunde und Winke für den Geschäftsbetrieb des Kolonialwarenkleinhandels. 2. vermehrte und verbesserte Auflage, bearbeitet von Emil Hayess. Leipzig 1926, Verlag von Jüstel & Göttel. 432 S.

Das Buch erhebt keinen Anspruch, wissenschaftlich zu sein. Im Hinblick darauf jedoch, daß es auch zur Unterweisung der Lehrlinge dienen soll, wäre es wünschenswert gewesen, wenn der Bearbeiter mit größerer Sorgfalt vorgegangen wäre. Es hätte den Wert im einzelnen noch bedeutend gehoben, wenn die zahlreichen Unstimmigkeiten und vielfachen Unrichtigkeiten vermieden worden wären. Der Ref. muß es sich versagen, auf all das einzugehen, was sich ihm als unzweckmäßige oder fehlerhafte Darstellung gezeigt hatte. Nur wenige Beispiele mögen zeigen, wo man eine bessernde Hand anlegen könnte. „Destillieren" darf nicht durch „Ausscheiden" verdeutscht oder erläutert werden (S. 50). Verseifen schafft keineswegs konsistentes Fett (S. 53). Salmiakgeist dient nicht zur Eisfabrikation (S. 60), sondern das Ammoniak. Ätherische Öle (S. 69) werden auch auf anderen Wegen als durch Destillation, die übrigens mit Wasserdampf ausgeführt wird, gewonnen. Die Entstehung der Braunkohlen (S. 86) ist völlig unzulänglich angegeben, auch vermißt man die Angabe des Heizwertes. Der Teig der Eiergraupen (S. 112) wird nicht durch hydraulische Pressen getrieben. Die Bedeutung der Fermente (S. 125) ist unrichtig dargelegt. Flachs (S. 131) ist vor allem die Faser der Flachspflanze, nicht das Gespinst daraus. Kaffee (S. 172) ist kein National-, vielmehr ein internationales Getränk.

Derartige Unzulänglichkeiten, die fast auf jeder Seite zu finden sind, müßten bei einer Neuauflage beseitigt werden, wenn man dem zweifellos wertvoll angelegten Büchlein einen dauernden Bestand sichern will.

Petzold, Artur und *Sachse, R.: Chemie und Chemikalienkunde für Drogisten.* II. Teil: Organische Chemie. Berlin 1925, Verlag Adolf L. Herrmann G. m. b. H., jetzt R. Müller, Verlagsgesellschaft m. b. H., Eberswalde, Schicklerstr. 14/24. VIII und 163 S.

Das Büchlein enthält in gedrängter Kürze, die für den Drogen- und Chemikalienhandel wissenswerten Tatsachen. Als Lehrbuch an Handelsschulen ist es geeignet,

dem Unterricht in Warenkunde eine sichere Grundlage zu geben und ihn zu vertiefen. Die Bemühungen der Verfasser um die Einführung deutscher Bezeichnungen sind sehr lobenswert. Leider ist gerade der Titel in der alten Form bezeichnet, wo doch das deutsche „Stoffkunde" den gewollten Inhalt mit einem Worte viel treffender und sinnvoller zum Ausdruck brächte. Im übrigen stoßen die Verfasser oft auf unlösbare Schwierigkeiten, da man auf diesem Gebiete mit der deutschen Sprache eben doch nicht auskommen kann. Das Verdeutschungsbestreben hat es auch nicht verhindern können, daß Mißverständnisse auftauchen oder sogar sachliche Fehler sich einschleichen, wo das Fremdwort dies zu vermeiden gestattet hätte. Die „Homologie" der organischen Stoffkunde ist nicht eine „Übereinstimmung" schlechtweg (S. 7). Auch ist für Kohlenhydrate der Ausdruck „Zuckerstoffe" unzulänglich. Der Prozentgehalt der Elemente in der Essigsäure darf nicht durch 1 : 2 : 1 ausgedrückt werden. Ä gibt es im Lateinischen nicht, es ist daher Aether Petrolei (S. 16), dagegen im Deutschen „Enzian" statt „Entian" zu schreiben u. dgl. m.

Es wird den Verfassern ein leichtes sein, derartige übrigens in geringer Zahl vorhandene Mängel bei einer Neuauflage zu beseitigen und dadurch den Wert des sonst sehr anregend geschriebenen Büchleins der „Organischen Stoffkunde" noch zu erhöhen.

Prof. Dr. Pöschl, Mannheim.

Literatur-Übersicht.

Juli.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung der einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet. Die Zahlen hinter den Zeitschriften geben Jahrgang und Nummer an.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Sammelwerke. Lehrbücher.

**Geldmacher E.*, Wirtschaftskunde. 2. Band 4. Heft. Betriebswirtschaftslehre. Grundzüge des Rechnungswesens und des Aufbaues schaffenswirtschaftlicher Betriebe. 2. Aufl. B. G. Teubner, Leipzig. 8°. 44 S. M 2.—.

Betriebswirtschaftliche Grundlagen.

Nicklisch H., Der Betriebsprozeß und die Wertumläufe in der Wirtschaft. Zeitschr. f. Hw. u. Hp. 20, 6.

Unternehmung, Unternehmungsformen, Unternehmer.

**Holländer K.*, Die Unternehmungsform als wirtschaftlicher Faktor. C. Heymann, Berlin. 8°. 80 S. M 4.80.

Werbung.

**Roloff H. P.*, Experimentelle Untersuchung der Werbewirkung von Plakatentwürfen. J. A. Barth, Leipzig. 8°. 44 S

**Stoy W.*, Des Drogenhändlers Kundenwerbung. R. Müller G. m. b. H., Eberswalde. 8°. 156 S.

Behrmann H., Ein erfolgreicher Werbefeldzug für Zigaretten in der Schweiz. Reklame-Praxis 3, 8.

van Brieland W., Systematische Kundengewinnung und Kundenerhaltung. Das System 1927, 3.

Drummond F., Comment vendre des automobiles. Succès 1927, 12.

Engel, Der kaufmännische Revisor und die Reklameunkosten. Betriebswirtsch. Rundschau 4, 4/5.

Gold W. M., Illustration bei Werbebriefen steigert den Erfolg um fast 200 %. Reklame-Praxis 3, 8.

Gold W. M., 100 % Praxis (Wie 30 Firmen über Werbebriefe denken). Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 20.

Hess W., Sonderdruck von Anzeigen als Reklamemit für den Aushang. Das Geschäft 4, 4.

Kreye H., Werbedrucksachen, ihre Herstellung und Versand. Wirtschaftlichkeit 1927, 14.

Naumann J. K. F., Der Sprechbrief. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 20.

Neuilly J., L'affiche vend-elle? Vendre 1927, 6.

Rambacher H., Stellen Sie Ihren Geschäftswagen in d Dienst Ihrer Werbung. Reklame-Praxis 3, 8.

Rieser, Ein Lehrgang über Reklame im Handwe Betriebsführung 6, 4.

Rossillon Chr., Faut-il attaquer le concurrent? Venc 1927, 6.

Simader W. A, Die Technik des Werbebriefes. Or nisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 20.

Schulz K., Technik, Presse und Werbung. Technik u Wirtschaft 20, 5.

Stehle H. O., Reklame-Probleme im Zigarettengesch Reklame-Praxis 3, 8.

Mettez votre marque partout. Vendre 1927, 6.

Kostenberechnung.

Beck K., Über die Verrechnung von Zinsen und A schreibungen in der Kalkulation. Betriebswirts Rundschau 4, 4/5.

Rahm W., Direkte Kosten und Warenkosten. Das G schäft 4, 5.

Ein Weg zu ständiger Kostenminderung. Wirtschaftli keit 1927, 14.

Was wissen Sie über technische Kalkulation? Wirtsch lichkeit 1927, 14.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell, Tru

**Liefmann R.*, Kartelle, Konzerne und Trusts. 7. um arb. und erw. Aufl. E. H. Moritz, Stuttgart. 8°. 42 M 7.20.

Gebhard L., Zwischenbilanz des Eisenpaktes. Maga der Wirtschaft 3, 21.

Grotkopp W., Das Trustproblem in den Vereinig Staaten. Wirtschaftsdienst 12, 20.

Hundhausen C., Investment Trusts. Betriebswirts Rundschau 4, 4/5.

Mond A., Trusts und öffentliche Meinung. Wirtscha dienst 12, 19.

Bilanz.

Riedmiller J., Wertberichtigungsposten. Organisati Buchhaltg., Betrieb 29, 21.

Schnutenhaus O. R., Form und Terminologie ameri nischer Industriebilanzen im Vergleich zur neue deutschen Bilanzentwicklung. Betriebswirtsch. Ru schau 4, 4/5.

Gewinn- und Verlustrechnung.

Berg K., Das Gewinn- und Verlustkonto in Ameri Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 21.

Lehmann F., Neutralisierung von Vorräten und dy mischer Bilanzgewinn. Betriebswirtsch. Rundsch 4, 4/5.

Buchhaltung.

**Brandt E.*, Geschäftsgang und Buchführungspraxis G. m. b. H. von der Gründung bis zur Liquidati 4. Aufl. mit Musterformul. und Beispiel. W. Schun Leipzig. 8°. 167 S. M 7.—.

**v. Sazenhofen C.*, Die moderne Lagerbuchführung n Taylor. 3. Aufl. C. v. Sazenhofen, Freiburg i. Kl.-8°. 113 S. M 3.—.

Gillmann, Loseblattbuchführung. Das Geschäft 4, 4

Grüner F., Wie beurteilt man eine Buchhaltung auf i Brauchbarkeit? Das System 1927, 3.

Riedel K., Das Hauptbuchkonto: Reklame. Organisati Buchhaltung, Betrieb 29, 20.

Rosencrantz W., Zur Buchführung im Handdurchschrei verfahren. Wirtschaftlichkeit 1927, 14.

Rößle K., Wesen und Aufgabe der handwerklichen Bu haltung (Vortrag). Betriebsführung 6, 4.

Sluytermann von Langeweyde W., Die Ruhfus-Minck-D ling-Buchhaltung. Organisation, Buchhaltung, Betr 29, 19.

obbe K., Eine spezielle Anwendung der Durchschreibebuchhaltung. Zeitschr. f. O. 1, 9.

Gründung, Finanzierung, Sanierung, Liquidation.

ilbreth L. M., Erreichtes und Unerreichtes auf dem Gebiete wissenschaftlicher Finanzierung. Zeitschr. f. O. 1, 9.

und P. E., Industriefinanzierung mit deutschen Spargeldern statt durch Auslandskredite. Betriebswirtsch. Rundschau 4, 4/5.

itlin E., Zur Technik des Konsumfinanzierungsgeschäfts. Zeitschr. f. O. 1, 9.

Betriebsführung.

asson H. N., Das Ideal-Büro. E. Laukner, Grünheide (Mark). 8°. 60. M 2.—.

tern R., Neueste Errungenschaften moderner Bürotechnik. Becksche Univers.-Buchhandlg. A. Hölder (Inh. J. Pichler, Söhne), Wien. 8°. 82 S. M 2.50.

nder R., Neuzeitliches Arbeitsverfahren. Das Geschäft 4, 3.

eiter J. R., Welche Kartei-Typen gibt es? Wirtschaftlichkeit 1927, 14.

nnert R. G., Moderne Bürogestaltung. Staats- und Selbstverwaltung 8, 10. 11.

scher C., Die Kassenrevision im Betrieb. Der Organisator 9, 98.

ckinger C., Leistungen und Leistungskontrolle im Schreibbetrieb. Das Geschäft 4, 5.

lberstaedter H., Zentralisation — Dezentralisation. Zeitschr. f. O. 1, 8.

nftmann E., Die Technik der Einholung und Bearbeitung von Kreditauskünften. Zeitschr. f. O. 1, 8.

inl E., Rationalisierung und internationale Zusammenarbeit der Kleinbetriebe. Wirtschaftliche Nachrichten 4, 15.

ckle J., Reklamationen, Wert und Behandlung. Gradmesser für Mängel sachlicher, persönlicher und organisatorischer Art. Wirtschaftlichkeit 1927, 13.

ßler E., Bewertung und Kontrolle des Anlagevermögens. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 21.

nzle O., Die Budgetierung in amerikanischen Privatbetrieben. Zeitschr. f. O. 1, 9.

ause E., Zinsersparnisse bei der Verwendung von Wechseln und bei Ausnutzung des Skontos bei Bankguthaben und Bankschulden. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 21.

brecht H., Ein Beispiel der Bearbeitung der Muster im Einkauf. Wirtschaftlichkeit 1927, 13.

inl H., Aufwand und Erfolg. Wirtschaftl. Nachrichten 4, 15.

chel, Rationalisierung der Wohlfahrtspflege. Zeitschr. f. O. 1, 8.

ller Fr., Schreibmaschinenresultate mit einfachen und automatischen Konzepthaltern. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 21.

rath H. A. F., Budget- Betriebsführung und -Kontrolle. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 19.

lsen Fr., Rationalisierung des Wohnbaus. Magazin der Wirtschaft 3, 20.

iewsky A., Die mechanische Registratur. Das Geschäft 4, 4.

önwandt M., Wie schreibt man Postscheckaufträge aus. Zeitschr. f. O. 1, 8.

n R., Das Postamt im kaufmännischen Büro (Freistellung der abzusendenden Post ohne Verwendung von Briefmarken). Das System 1927, 3.

temeyer E. Ph., Zur Rationalisierung des öffentlichen Vergebungswesens. Zeitschr. f. O. 1, 8.

lff W. H., Gefahren der Normung. Das Geschäft 4, 4.

lff W. H., Nummer — oder Persönlichkeit? Der Kaufmann und das Leben, Beibl. zur Zeitschr. f. Hw. u. Hp. 20, 6.

eitsvorbereitung und Auftragsarten. Wirtschaftlichkeit 1927, 14.

euchtung im Büro. Wirtschaftlichkeit 1927, 13.

Eine Lagereinrichtung mit genormten Einzelteilen. Wirtschaftlichkeit 1927, 13.

Leistungssteigerung im Außendienst. Wirtschaftlichkeit 1927, 14.

Rationalisierung des Bürobetriebes; soziales Problem. Bankwissenschaft 4, 4.

Stühle. Welche Anforderungen muß man an ein Sitzgerät stellen? Wirtschaftlichkeit 1927, 14.

Wandernde Einheitsbehälter als Lagereinrichtung. Wirtschaftlichkeit 1927, 14.

Warum hat der eine Erfolg, der andere nicht? Wirtschaftlichkeit 1927, 14.

Zahlungsplan und Terminüberwachung. Wirtschaftlichkeit 1927, 13.

Psychotechnik — Arbeitswissenschaft.

**Carrard A.*, Zur Psychologie des Anlernens und Einübens im Wirtschaftsleben. Hofer u. Co., Zürich. 8°. 67 S.

Bernet Th., Die wesentlichen Eigenschaften des selbständigen Kaufmanns. Schweiz. handelswissenschaftl. Zeitschr. 21, 5.

Kraus G., Arbeitsstudien und Zeitaufnahmen im Ladengeschäft. Das Geschäft 4, 5.

Lippart G., Persönlichkeit und technisches Schaffen. Technik und Wirtschaft 20, 2.

Lyon M., Das Leinenhaus F. S. Grünfeld-Berlin zeigt, wie es sein Personal zu Verkaufshelfern heranzieht. Reklame-Praxis 3, 8.

Möller Fr., Grundsätzliches und Praktisches zur Frage der Eignungsprüfungen. Betriebsführung 6, 4.

Schulte R. W., Psychotechnische Zweckmäßigkeitsprüfungen an Federhalterformen. Das System 1927, 3.

Wendland E., Organisation und Reglung der Personalfragen. Das Geschäft 4, 5.

Sonstiges.

**Ziegler J.*, Konsultoren und Buchsachverständige. Hölder-Pichler-Tempsky A.-G., Wien. 8°. 48 S. M 2.—.

Runkel F., Wissenschaftliche kaufmännische Betriebslehre und Praxis. Württemb. Wirtsch. Zeitschr. 7, 9.

B. Spezielle Betriebslehre.

Industriebetriebslehre.

**le Coutre W.*, Selbstkostenberechnung. 2. unveränd. Ausgabe des Sonderabdruckes aus dem Buchhaltungs-Lexikon. Band II. L. Weiß, Berlin. 8°.

**Minz W.*, Das deutsche betriebswirtschaftliche Schrifttum über die Maschinenindustrie. Band 11. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 149 S. M 8.—.

**Rahm W.*, Die industrielle Selbstkostenrechnung. Hansa-Bücherei. Mentor-Verlag G. m. b. H., Berlin-Schöneberg. 8°. 140 S.

**Schnutenhaus O. R.*, Die Absatztechnik der amerikanischen industriellen Unternehmung. J. Springer, Berlin. 8°. 171 S. M 8.50.

*Schriften des Forschungsinstituts für rationelle Betriebsführung im Handwerk E. V. Sitz Karlsruhe. Heft 5. Hauptversammlung 1926. Tätigkeitsbericht und Vorträge. 8°. 123 S.

*Vereinigte Glanzstoff-Fabriken A.-G. Elberfeld. J. P. Bemberg A.-G., Barmen. Sonderdruck. R. u. H. Hoppenstedt, Berlin. 8°. 15 S.

Antoine H., Statistik der Lohnkosten bei wechselndem Beschäftigungsgrad. Das System 1927, 3.

Angelberger Fr., Das Problem des Kalkulationswertes vom Standpunkt der ökonomischen Theorie. Zeitschr. f. handelswissensch. Forschung 21, 5.

Brasch H. D., Zur Praxis der Unkostenschwankungen und ihrer Erfassung. Betriebswirtsch. Rundschau 4, 4/5.

Ihle H., Die maschinelle Buchhaltung eines industriellen Werkes. Das Geschäft 4, 4.

Herches H., Rechnungsverkehr bei Gas- und Elektrizitätswerken. Das System 1927, 3.

Kraft W., Amerikanische Unfallstatistik. Technik und Wirtschaft 20, 2

Manns A., Die vitale Wichtigkeit einer vernunftgemäßen Unkostenermittlung in der Industrie. Das Geschäft 4, 3.

Mehmke R. L., Zeitakkord und Leistungslöhne. Betriebswirtsch. Rundschau 4, 4/5.

Oehler G., Über die Berechnung der Wirtschaftlichkeit von Vorrichtungen und anderen technischen Betriebsverbesserungen im Maschinenbau. Betriebswirtsch. Rundschau 4, 4/5.

Rahm W., Die Unkostenberechnung im Fabrikbetrieb. Das Geschäft 4, 4.

Sippel J. G., Stromverrechnung für Kleinabnehmer bei der Fränkischen Überlandwerk A.-G. Das Geschäft 4, 5.

Schöpke M., Organisation- ein Hauptwirtschaftlichkeitsfaktor im Nutzfahrzeugbetrieb. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 19.

Wirtz C., Systematische Betrachtung der Betriebsrechnung in Maschinenfabriken auf Grund des Schrifttums (Forts.). Zeitschr. f. handelswissensch. Forschung 21, 5.

Zscheile M., Neuzeitliche Wege zur Selbstkostenermittlung bei Abgabe von Angeboten. Werkstattstechnik 21, 9.

Handelsbetriebslehre.

Biebrach W., Kassenabrechnung und Tagesumsatzstatistik im Warengeschäft. Das Geschäft 4, 3.

Huth Fr., Das Zugaben- und Gutscheinsystem im Einzelhandel. Betriebswirtsch. Rundschau 4, 4/5.

Ibscher, Textil- Einzelhandel. Blätter f. Genossenschaftswesen 74, 19.

Bankbetriebslehre.

Bonnet J., Des Comptes Courants de dépôt en Banque. Schweiz. handelswissensch. Zeitschr. 21, 5.

Leitner F., Die Prüfung von Kreditunterlagen. Bankwissenschaft 4, 3.

Piorkowski H., Die Werbung der Banken. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 20.

Sander R., Die buchtechnische Behandlung eines Darlehens der Sächsischen Landespfandbriefanstalt. Organisation, Buchhaltung, Betrieb 29, 19.

Simon, Einige Grundsätze zum Entwurf einer neuen Mustersatzung für Sparkassen. Sparkasse 47, 10. 11.

Schwarz A., Mechanisierung der mit dem Wechseleinlauf zusammenhängenden Arbeiten in Bankbetrieben. Das System 1927, 3.

Wallich P., Bankenliquidität und Auslandsgelder. Bank-Archiv 26, 16.

Die Großbankbilanzen des Haussejahrs. Magazin der Wirtschaft 3, 21.

Verkehrsbetriebslehre.

Graf A., Einige betriebswirtschaftliche Betrachtungen zu den Rechnungen der Schweizerischen Bundesbahnen. Schweiz. handelswissenschaftl. Zeitschr. 20, 5.

Landsberg, Betriebswirtschaft im Eisenbahnbetriebsdienst. Betriebswirtsch. Rundschau 4, 4/5.

Lerche, Mechanisierung und Wirtschaft im Paket-, Brief- und Postscheck-Innenbetrieb der Deutschen Reichspost. Technik u. Wirtschaft 20, 5.

Versicherungsbetriebslehre, sonstige Betriebslehren.

**Hertel Ph.*, Neuzeitliche Aktenverwaltung und Tagebuchführung. Bayerischer Kommunalschriftenverlag G. m. b. H., München. 8°. 39 S. M 1.90.

Jonas R., Rationelle Inkassoorganisation und maschine Buchführung einer Versicherungsgesellschaft. D Geschäft 4, 3.

Laforge, Zur Neugestaltung des Büromaschinenwese im behördlichen Verwaltungsdienst. Die Büro-Ind strie 15, 10.

Sachs R., Die Wirtschaftsführung der kleinen Gemein Staats- u. Selbstverwaltung 8, 8. 9. 11.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

Güterverkehr.

**Glatz Fr.*, Das Getreide-Zeitgeschäft. M. Perles, Wi 8°. 88 S. M 1.60.

*Die Aussteller auf den deutschen Großmustermess Selbstverl. d. Ausstellungs- u. Messe-Amts d. Deuts Industrie, Berlin. 8°. 56 S.

Hotz, Rückblick auf die technische Frühjahrsmesse 19 in Leipzig. Betriebsführung 6, 4.

Kapital-, Kredit-, Wertpapierverkehr

**Just R.*, Banknote und Effekten. Ihre Funktion und Mißbrauch. Schweiz. kaufm. Verein, Zürich. 72 S.

Ammenhäuser E., Die Sicherungs- und Liquidationse richtungen Frankfurts, Berlins und Hamburgs Effektenterminhandel. Bankwissenschaft 4, 4.

Samuel L., Zur Gründung der ersten deutschen Da organisation zum Schutze der Inhaber von Auslan effekten. Bankwissenschaft 4, 4.

Withers H., Grundstücksspekulation und Kapitalanla Wirtschaftsdienst 12, 18.

Das Prämiengeschäft. Bankwissenschaft 4, 4.

Die Bar-Akkreditive. Plutus-Briefe 4, 4.

Kreditbriefe. Plutus-Briefe 4, 4.

Zahlungs-, Wechsel- und Scheckverkeh

Die Ausführung der Zahlungsaufträge. Plutus-Briefe 4,

Sonstiges.

**Messarius G.*, Am Scheidewege. Berufsbilder. D Kaufmann und der Kaufmannsgehilfe. H. Pae G. m. b. H., Neu-Finkenkrug b. Berlin. 8°. 100 M 1.75.

**Thiessen J.*, Die deutschen Drogisten. Geschichte d deutschen Drogisten-Verbandes von 1873—1926. V lagsgesellschaft Müller m. b. H., Berlin. 8°. 528

*Jahrbuch und Adreßbuch für die gesamte Draht-Indust Deutschlands 1927. Draht-Welt-Verlag M. Boern Halle. 8°. 232 S.

*Reichsadreßbuch für die Deutsche Tapeten und Linoleu branche. Herausgeg. v. Tapetenindustriellen-Verl Max Salzmann, Berlin. 8°. 197 S.

Mitteilungen des Verlags.

Diesem Heft liegt ein Prospekt der Firma G. Gloeckner, Leipzig, über Neuerscheinungen u Neuauflagen und von dem C. E. Poeschel Verla Stuttgart, ein Verzeichnis über alle lieferbaren Büch bei. Wir bitten unsere Leser um gefl. Beachtung.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGE ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 14

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREI UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULA AKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH U UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCH BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 7 JULI 1927

Ertragsanalyse bei Bilanzrevisionen.

Von Walter Menz, Breslau.

Läßt die Leitung eines Unternehmens die Prüfung ihres Jahresabschlusses vornehmen — sei es durch ein Revisionsinstitut, sei es durch einen Bücherrevisor — so erwartet sie, auch wenn dies nicht ausdrücklich ausgesprochen wird, neben der Bescheinigung der Ordnungsmäßigkeit von Bilanz nebst Gewinn- und Verlustrechnung auch die Stellungnahme des Prüfenden zur Vermögenslage wie zum erzielten Ergebnis des Betriebes. Die Berichtsform der großen Revisionsinstitute schreibt deshalb eine Analyse der Bilanz vor. Auch die Berichte anerkannter Bücherrevisoren sind vielfach nach gleichen Grundsätzen aufgezogen; im allgemeinen aber begnügen sich diejenigen, die das Gewerbe eines Buchprüfers — mehr oder weniger berechtigt — ausüben, mit einer kurzen Übersicht über die einzelnen Bilanzposten.

Wenn also auch eine Zerlegung der Vermögensseite der Bilanz in ihre Anlage- und Betriebswerte, Übergangsposten transitorischer oder antizipativer Art und Bewertungsposten (Aktiv-Wertberichtigungsposten), der Schuldenseite der Bilanz in Eigen- und Fremdkapital üblich ist, auch das Verhältnis der Aktiv- und Passivposten untereinander und zueinander kritisch geprüft, die Liquidität des Unternehmens errechnet, kurz gesagt, die Vermögenslage des Betriebes einer wirtschaftsanalytischen Betrachtung unterzogen wird, so scheint mir doch die Bedeutung des Ertragsmomentes zu wenig beachtet. Gewiß wird man auch in den Prüfungsberichten einen Berichtsabschnitt der Gewinn- und Verlustrechnung finden, doch beschränken sich die Angaben dieses Teiles meist auf eine Aufzählung der einzelnen Aufwands- und Ertragsfaktoren mit entsprechenden textlichen Erläuterungen.

Und doch ist gerade eine Ertragsanalyse für jeden Betrieb von außerordentlichem Wert, ganz besonders in der heutigen Zeit, wo es gilt, durch rationellste Betriebsweise die Schäden, die unserer Wirtschaft durch Krieg, Inflation und Weltmarktsabschnürung beigefügt wurden, wieder auszugleichen. Eine Erfolgsstatistik wird ja nur in verhältnismäßig wenigen Großbetrieben geführt; der jährliche Revisionsbericht soll deshalb eine solche nach Möglichkeit ersetzen. Daß die mit Rücksicht auf die Kosten der Bilanzprüfung fast überall sehr knapp bemessene Arbeitszeit die Durchführung einer sorgfältigen Ertragsanalyse sehr erschwert, soll nicht übersehen werden; hier gilt es also vorerst einmal, an Ort und Stelle die Zweckmäßigkeit und wertvolle Nutzbarmachung einer solchen klarzulegen, um im folgenden Jahre die wenigen Stunden hierfür bewilligt zu erhalten.

Es ist an sich gleich, ob eine Analyse der Gewinn- und Verlustrechnung von der Ertrags- oder von der Aufwandsseite ausgeht. Logischer dürfte wohl aber der Weg von der Aufwandsseite aus sein, da ja der Produktion — also den Kosten — die primäre Bedeutung zukommt, und ein Verkauf bzw. Ertrag erst später eintreten kann.

Als erstes Zergliederungsmoment der Gewinn- und Verlustrechnung kommt die Herausschälung der Herstellungskosten aus dem Gesamtaufwand in Frage, d. h. also die Zusammenstellung der Beträge für Rohstoffe, Halbfabrikate, Zutaten usw., der Löhne einschließlich der hierzu gehörenden sozialen Lasten, sowie der Fabrikationsunkosten.

Nimmt man zu dem so erhaltenen Gesamtbetrag die Handlungs-Unkosten (Regiekosten), sowie die Vertriebs- und Absatzkosten (Reklame, Propaganda, Aquisition, Zinsen, Steuern) hinzu, so kommt man zu den Selbstkosten des Betriebes.

Die Frage, ob die jährlichen Abschreibungen der Anlagewerte den Herstellungs-, bezw. Selbstkosten zuzuschlagen oder als Aufwandsfaktoren eigener Art gesondert zu betrachten sind, wird im Wirtschaftsleben von den Leitern der Unternehmungen verschieden beurteilt. Das betriebs-

wirtschaftliche Schrifttum bejaht, und mit Recht die Frage. Trotzdem mußten von mir in einzelnen Fällen, dem Wunsche der Betriebsleitung zufolge, die „reinen" Produktionskosten dem Erlös aus dem Fabrikationskonto gegenübergestellt werden. Ich habe bei solchen Gelegenheiten die notwendige Gliederung des Ertragsergebnisses dadurch zu schaffen versucht, daß ich einmal die Betrachtung auf die eigentlichen Produktionszahlen ausdehnte, weiterhin aber ein prozentuales Vergleichsbild einschließlich der Abschreibungen aufstellte.

Gerade die prozentuale Ausdrucksform vermittelt viel eindringlicher die erforderlichen Einblicke, als die Zusammenstellung der Hauptbuchzahlen, besonders bei den notwendigen Vergleichen mit dem Vorjahre oder mehreren Zeitabschnitten. Eine Aufstellung der Verhältniszahlen der einzelnen Aufwandsfaktoren zu den Betriebs- (Herstellungs-) Kosten, weiterhin zu den Aufwendungen ohne Abschreibungen und schließlich zu dem Gesamtaufwand sollte nicht fehlen. Noch interessanter sind die Kosten im prozentualen Verhältnis zum Ertrag, zum Anlage- und Betriebskapital, zum Gesellschaftskapital und zu den fremden Mitteln.

Auf der Ertragsseite sind die Einnahmen aus dem Verkauf der Eigenprodukte wie der fremden Erzeugnisse von sonstigen Erträgen (Zinsen, Pachten, Mieten) und einmaligen Sondereinnahmen streng zu trennen.

Von größter Wichtigkeit für eine betriebswirtschaftliche Betrachtung von Aufwand und Ertrag ist aber die Verhältnisstellung der Einzelbeträge zu einem Generalnenner, dem erzeugten Produkt, d. h. bei

Elektrizitätswerken zur Kilowattstunde nutzbarer Stromabgabe,
Gaswerken zum Kubikmeter nutzbarer Gasabgabe,
Wasserwerken zum Kubikmeter abgegebenen Wassers,
Brauereien zum Hektoliter produzierten Bieres,
Mälzereien zum Zentner erzeugten Malzes
usw.

Welche analytischen Gesichtspunkte in Betracht kommen können, sei an der Ertragsrechnung eines Elektrizitätswerkes skizziert. Hier stehen im Vordergrund die Zahlen

der Stromerzeugung,
des Strombezugs und
der Stromabgabe.

Die Angaben hinsichtlich der Stromerzeugung erstrecken sich auf die einzelnen Maschinen nach Kilowatt- bzw. Zeitstunden sowie deren Normal- und Durchschnittsleistungen.

Beim Strombezug interessiert neben der Gesamtmenge des bezogenen Drehstromes vor allem die Schwankungen des Preises für eine Kilowattstunde bei den einzelnen Lieferanten.

Bei der Stromabgabe wiederum würde etwa zu gruppieren sein in

Licht nach Zählertarif,
Licht nach Pauschaltarif,
Kraft nach Zählertarif,
Kraft nach Pauschaltarif,
Gebührentarif,
Sondertarif;

ferner in nutzbare Stromabgabe
an Großabnehmer
(Verbände, Städte, Gemeinden, Genossenschaften, Industrien, Landwirtschaft),
an Kleinkonsumenten,
für Straßenbeleuchtung,
für Straßenbahnnetze,
für Vertrags- oder Gratisabgaben usw.

Die technischen Angaben sind unerläßlich für die Beurteilung der Aufwandsposten zur nutzbar abgegebenen Kilowattstunde. Hierfür käme vielleicht folgende Gruppierung in Frage:

	Berichtsjahr			Vorjahr		
	RM	Pf.	Pro KW Pf.	RM	Pf.	Pro KW Pf.
Strombezug						
Betriebsmaterialien						
Betriebskosten (Gehälter, Löhne, Schlackenabfuhr, Kesselreinigung usw.)						
Netzunterhaltung:						
Hochspannungsnetz						
Niederspannungsnetz						
Straßenbeleuchtung						
Allgem. Unterhaltungskosten						
Transformatorenunterhaltung						
Zählerunterhaltung						
Fuhrparkunterhaltung (Personenauto, Lastkraftwagen, Motorräder)						
Reparaturen (Gebäude, Maschinenanlagen usw.)						
Stromabrechnungskosten (Zählerablesungs- und Inkassodienst, Gehälter, Formulare)						
Regiekosten (Gehälter, Reisespesen, Auslösungen, Büromaterial, Reklame, Propaganda usw.)						
Zinsendienst						
Versicherungen						
Steuern						

Die Einnahmen sind in ähnlicher Form zu spezifizieren:

	Berichtsjahr			Vorjahr		
	RM	Pf.	Pro KW Pf.	RM	Pf.	Pro KW Pf.
Einnahmen aus Stromabgabe:						
Licht nach Zählertarif						
Licht nach Pauschaltarif						
Kraft nach Zählertarif						
Kraft nach Pauschaltarif						
Gebührentarif						
Sondertarif						
Zählergebühren						
Transformatorenmiete						
Grundstücksertrag						
Zinseinnahmen						
usw.						

Nicht immer liegen die erforderlichen Zahlen vor, um den Stromverbrauch für den Einwohner

bzw. Abnehmer des Versorgungsgebietes zu errechnen.

Getrennt hiervon wären die Kilowattstunden-Zahlen für den Eigenbedarf, Beleuchtung, Kraft und Kondensation zu nennen.

Das mit dem Stromlieferungsgeschäft vielfach zusammenhängende Installationsgebiet ist gesondert zu behandeln, besonders wenn Ladengeschäft und Warenvertrieb damit verbunden sind. Aus dem Umsatz sind dann die Verkäufe gegen Ratenzahlung herauszuschälen und etwa wie folgt zu verzeichnen:

Verkäufe gegen Abzahlungsfristen von

1 Monat		2 Monaten		3 Monaten		½ Jahr		¾ Jahr		1 Jahr		2 Jahren	
RM	Pf.	RM	Pf	RM	Pf	RM	Pf	RM	Pf.	RM	Pf.	RM	Pf.

Beim Installationsgeschäft spielen eine Rolle die Werbungskosten, die im

Berichtsjahr	Vorjahr
RM	RM .....
d. h. ..... %	..... %

des Umsatzes betrugen.

Statistische Angaben über Auftragsbestand, durchschnittliche Auftragshöhe, bevorzugte Verkaufsartikel, Lager- und Kommissionswarenbestand können hier, wenn ermittelbar, zweckmäßig eingefügt werden.

Das hier nur in großen Zügen umrissene Gebiet einer Ertragsanalyse kann selbstverständlich von Fall zu Fall beliebig erweitert werden. In entsprechender Weise würde beim Gaswerk auf die Gaserzeugung, den Gasverbrauch bzw. die nutzbar abgegebene Gasmenge (Großabnehmer, Kleinabnehmer, Straßenbeleuchtung, Selbstverbrauch, Gasverlust) einzugehen und auf den cbm errechnet Vergleiche aufzustellen sein. Weiter käme hier in Betracht die durchschnittliche Gasausbeute für 100 kg Kohle, die Ausbeute an Nebenprodukten (Koks, Teer, Ammoniak, Benzol), der durchschnittliche Gasverbrauch für den Kopf (Einwohner, Anschlußteilnehmer) des Versorgungsgebietes u. a.

Beim Wasserwerk würde die Wasserförderung, die Wasserabgabe und der Wasserverlust die Hauptgrundlagen der Analyse bilden. —

So läßt sich von dem, der aus den keineswegs trockenen Zahlen des Buchwerkes zu lesen versteht, unter Hinzuziehung der notwendigen technischen Angaben, in jedem Betrieb eine Ertragsanalyse aufstellen, die in Verbindung mit der Bilanzanalyse die revidierte Unternehmung von den verschiedensten betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten aus beleuchtet und auch dem nicht branchekundigen Leser einen Einblick in das pulsierende Leben unseres deutschen Wirtschaftskörpers vermittelt.

Sozialpolitik als Rationalisierung der Volkswirtschaft.

Von Heinz Potthoff, München.

Den vielen bestehenden Begriffsbestimmungen der Sozialpolitik möchte ich hier eine neue beifügen: Sozialpolitik fügt sich in das große Problem der Rationalisierung der „Wirtschaft" ein. Sie ist aber viel weniger Verbesserung der Privatwirtschaft als Verbesserung der Volkswirtschaft, denn sie unterwirft dem Gesichtspunkte der Zweckmäßigkeit gerade denjenigen Teil der Wirtschaft, der privatwirtschaftlich nicht genügend beachtet wird: die Menschenwirtschaft. Sozialpolitik ist rationelle Bewirtschaftung der Bevölkerung. Damit werden drei wichtige neue Ausgangspunkte zur Beurteilung der Sozialpolitik gewonnen. Wir gehen nicht vom Interesse der Arbeitnehmer aus oder von dem der anderen Objekte sozialer Gesetzgebung, sondern vom Interesse der Allgemeinheit. Wir lassen uns nicht von Mitleid, Wohlwollen, oder irgendwelchen politischen oder kulturellen Erwägungen leiten, sondern von wirtschaftlichen. Wir fragen nach dem Nutzen sozialer Maßnahmen, und zwar nach dem ganz nüchternen wirtschaftlichen Nutzen; aber nicht nur danach, was die Sozialpolitik uns kostet, sondern vor allem danach, was sie uns einbringt.

Dazu ist nur notwendig, daß der wirtschaftliche Wert des Menschen erkannt wird. Dadurch unterscheidet sich ja die Volkswirtschaft von der Privatwirtschaft, daß diese den Menschen nicht wertet, daß jene ihn aber als den höchsten Wirtschaftswert und als die Quelle des Volksreichtums achten muß. In der Bilanz des Privatunternehmers erscheint kein arbeitender Mensch, weder der Unternehmer selbst, noch das angestellte Personal. Denn die Menschen sind keine Vermögensanlage des Unternehmens; sie stehen außerhalb privatwirtschaftlicher Vermögenswertung; sie sind alle unabhängige, gleichberechtigte Staatsbürger, die sich zu gemeinsamer Arbeit verbinden und die Verbindung wieder lösen können, sobald sie einem von ihnen nicht mehr zweckmäßig erscheint.

Für die Volkswirtschaft aber ist der Mensch die wichtigste Vermögensgrundlage. In doppelter Hinsicht: In der Ernährung, Bekleidung, Behausung und sonstigen Bedarfsbefriedigung der Bevölkerung werden etwa Dreiviertel alles Volkseinkommens angelegt. Dreiviertel des wirklichen Nationalvermögens stecken in der Bevölkerung selbst. Die Aufzuchtkosten der 65 Millionen Deutschen vor dem Kriege habe ich mit annähernd tausend Milliarden Goldmark, also mit einer Gold-Billion berechnet, einer ganz unvorstellbar großen Summe [1]). Von der „Verzinsung" dieser Summe hängt in erster Linie das reicher oder

[1]) Vgl. mein Schriftchen: „Was heißt Volkswirtschaft?" Jena 1919.

ärmer werden des Volkes, das Blühen der Volkswirtschaft ab. Die Verzinsung des Menschen erfolgt dadurch, daß seine Leistung größer ist als sein Verbrauch. Aber da sein Leben nicht gleichmäßig verläuft, sondern die Periode der Arbeitsfähigkeit (durchschnittlich 15.—60. Lebensjahr) umschlossen ist von den Perioden der Kindheit und des Alters, so kommt es nicht auf die Jahresleistung allein an, sondern vor allem auf die Gesamtleistung des Lebens. Die passiven Perioden müssen tunlichst verringert, die aktiven tunlichst gesteigert werden. Aber die Beurteilung muß weitsichtig und stets im Hinblick auf das ganze Leben mit seiner Gesamtleistung erfolgen.

Die Kindheitsperiode läßt sich nicht umgehen. Und nichts wäre falscher, als sie billig und kurz gestalten zu wollen. Denn in der Kindheit wird der Grund zu allem Späteren gelegt. Nichts ist für die Dauer und Höhe künftiger Leistungsfähigkeit so wichtig, wie das Geborensein unter günstigen Verhältnissen (Eugenie), das Aufwachsen in gesunder, ausreichender Pflege, das ruhige Erstarken von Körper und Geist, die tüchtige und gründliche Ausbildung der Kräfte. Mutterschutz, Gesundheitspflege, Wohnungsfürsorge, Schule, aber auch Fernhaltung des unentwickelten Kindes von schwerer Berufsarbeit sind Mittel der Sozialpolitik, die diesem Ziele zustreben. Welche unmittelbaren „Ersparnisse" mit solchen Aufwendungen erzielt werden, dafür nur einige kleine Beispiele. Für 2 Millionen Geburten gibt das Deutsche Reich jährlich mindestens 300 Millionen Mark Kosten aus, für 400 000 Säuglinge, die im gleichen Jahre wegsterben, 50 Millionen Begräbniskosten. Über 100 Millionen werden jährlich nutzlos in Kindersärge verschwendet. Wäre die Säuglingssterblichkeit noch so groß wie gleich nach der Reichsgründung, so verschwendeten wir noch 50 Millionen mehr. Könnten wir die Säuglingssterblichkeit auf den Stand von England, Holland, Skandinavien bringen, so würden wir 50 Millionen jährlich ersparen.

Die Abnahme der Sterblichkeit von Kindern bis zu 15 Jahren seit 1870 bedeutet eine Ersparnis von 200 Millionen Mark jährlich und im ganzen eine Bereicherung Deutschlands um mindestens 8 Milliarden. Es gibt keine größere Verschwendung als Leben zu rufen, die nicht zur Reife kommen. Denn rein wirtschaftlich kosten sie nur, ohne etwas einzubringen.

Für die aktive Lebensperiode ist das Hauptbestreben rationeller Volkswirtschaft, das Gesamtergebnis dieser Periode, aus dem ja die Kosten des ganzen Lebens gedeckt werden müssen, möglichst zu steigern. Es kommt also nicht nur auf das Ergebnis in einem bestimmten Augenblicke oder Jahre an, sondern auf das Ergebnis aller Jahre. Die Wirtschaftspolitik muß also nach 3 Zielen streben: den Menschen möglichst gut ausgerüstet in die Arbeit eintreten zu lassen, sein Leben zu verlängern und dabei seine volle Leistungsfähigkeit möglichst lange auf der Höhe zu halten. Auch hier mag eine Rechnung das Gesagte verdeutlichen. Infolge Rückganges der Sterblichkeit war die durchschnittliche Lebensdauer der Fünfzehnjährigen 1910 rund 2 Jahre länger als 1880. Das bedeutet für jede Generation einen Gewinn von 3 Millionen Arbeitsjahren oder bei 300 achtstündigen Arbeitstagen im Jahre eine Summe von 7 Milliarden Arbeitsstunden.

Hier erst wirken sich der Schutz der Frauen und Jugendlichen, die Fürsorge für Mutter und Kind voll aus. Was ein Volk seinen Kindern Gutes tut, das zahlen die Erwachsenen der Wirtschaft mit Wucherzinsen zurück. In der aktiven Periode selbst ist das Ziel der Sozialpolitik ein doppeltes: Schutz und Erhaltung der Gesundheit durch Fernhaltung von Gefährdungen; und richtige Verwendung der Arbeitskraft, die nicht nur auf das augenblickliche Erträgnis sondern auf die Dauer der Ertragsfähigkeit Rücksicht nimmt. Für die Bewirtschaftung des Menschen gelten die gleichen Regeln wie für die Bewirtschaftung irgendeines Sachgutes. Nur daß eben privatwirtschaftlich der Mensch nicht berechnet wird. Daher der schroffe Interessengegensatz zwischen der Privatwirtschaft und der Volkswirtschaft. Es ist der gleiche Gegensatz wie der zwischen dem dauernden Eigentümer und dem vorübergehenden Nutznießer einer Sache. Wer ein Landgut oder ein Bergwerk für einige Jahre gepachtet hat und nicht für den unversehrten Zustand nach Beendigung der Pacht einzustehen hat, der handelt von seinem Interessenstandpunkte aus richtig, wenn er in diesen Jahren das Gut oder Bergwerk rücksichtslos abwirtschaftet, nicht nur den normalen Reinertrag zieht, sondern die Substanz angreift. Er macht großen Gewinn, aber auf Kosten des Eigentümers, dem er ein entwertetes, vielleicht ein verwüstetes Gut zurückgibt. So kann es privatwirtschaftlich für ein Unternehmen vorteilhaft sein, die Angestellten bis an die Grenze der Leistungsfähigkeit anzuspannen, sie rücksichtslos auszunutzen und nach wenigen Jahren als verbrauchte, kranke, invalide Menschen durch ordnungsmäßige Kündigung von sich abzuschütteln. Die Privatwirtschaft wird sie dadurch los. Aber die Volkswirtschaft wird sie nicht los, sondern muß die Nichtmehrleistungsfähigen erhalten. Auch hier ist der Gewinn der einzelnen aus überraschem Verbrauche der Arbeitskraft auf Kosten der Gesamtheit gemacht worden. Solchem „Raubbau" zu wehren, ist der Zweck des Arbeitsschutzes, der weiter nichts ist als ein Zwang zu rationeller Verwertung fremder Arbeitskraft. Alle die vielen Vorschriften über Verbot und Beschränkung der Beschäftigung von Frauen und Jugendlichen, über Sonntagsruhe, Pausen, Nachtruhe, über Achtstundentag und anderes, sie erscheinen äußerlich als Beschränkungen der Arbeitstätigkeit. Ihr Zweck und ihre Wirkung ist aber nicht, daß weniger, sondern im Gegenteil, daß mehr geleistet werden soll, nämlich im Ganzen und auf die Dauer. Raubbau ist überall die schlechteste

Form der Wirtschaft, vorteilhaft nur für den, der die Folgen von sich auf andere abwälzen kann. Die Privatunternehmung empfindet die Sozialpolitik als Last, weil sie an unrationeller Ausnutzung der fremden Arbeitskräfte unter Abwälzung der Folgen auf die Gesamtheit gehindert wird. Die Volkswirtschaft muß die Abwälzung die Volkswirtschaft wertlos ist. Allerdings muß der Begriff des „Wertlosen" eng gezogen werden; mancher Alte hat als Rater und Erzieher, als Beispiel und Warner eine hohe Bedeutung für die Volkswirtschaft, auch wenn er nicht mehr Holz spalten und eine Maschine bedienen kann.

(Schluß folgt.)

Werbeplakat der Dresdner Bank, Genossenschafts-Abteilung

hindern und rationellen Umgang mit dem Menschen erzwingen, weil die Folgen des Raubbaues sie ungeheuer belasten.

Denn der zu schnelle Verbrauch der Leistungsfähigkeit der Menschen verkürzt nicht nur die Aktivzeit und mindert damit den Gesamtertrag des Lebens, sondern er verlängert auch die Passivzeit, verschlechtert die Daseinsbedingungen der nächsten Generation und erhöht damit die Lebenskosten. Das Ziel der Sozialpolitik muß sein, durch recht lange Arbeitsfähigkeit das Verhältnis umzugestalten, es rationeller zu machen. Rein wirtschaftlich wäre es natürlich „zweckmäßig", die dauernd Leistungsunfähigen, die Alten, Invaliden und Krüppel umzubringen. Aber glücklicherweise sind wir über diese Zweckmäßigkeitserwägung ebenso weit hinaus wie über eine Nötigung dazu. Das darf uns aber nicht die Augen davor verschließen, daß der Rest des Lebens passiv und für

Werbung für den Reisekreditbrief in Bildern.

Von Georg Obst.

Über die Mittel der Kundenwerbung im Bankwesen haben in dieser Zeitschrift bereits Max Fürst (XII, Heft 4/6) und Dr. Rudolf Hellwig (XX, Beiblatt Heft 2 und 3) eingehend geschrieben. Die Amerikaner waren in dieser Beziehung bereits weit vorgeschritten zu einer Zeit, in der noch deutsche Banken im allgemeinen eine Reklame, wie sie industrielle Unternehmungen betrieben, mit der Würde des Berufs für unvereinbar hielten. Man veröffentlichte zwar in einer Anzahl Zeitungen und Zeitschriften die Bilanz mit Gewinn- und Verlustrechnung, schickte Prospekte, in denen die Dienste, die die Bank leistet, aufgezählt wurden, an weite Kreise, ließ auch mitunter Firmen besuchen, um

sie als Kunden zu werben, aber eine weitgehendere Reklame, insbesondere durch Bilder, wie sie amerikanische Banken vornehmen, lehnte man ab.

Heute denkt man freier darüber. Durch Schrift und Bild sucht man dem Publikum näherzukommen. So hat dieser Tage die Dresdner Bank für den Reisekreditbriefdienst ihres genossenschaftlichen Giroverbandes ein wirkungsvolles Werbeplakat herausgebracht, das von Käte Ruppel gezeichnet ist. An Tausenden von Bankschaltern hängt es aus, und in stimmungsvoller Weise — den Blick auf herrliche Landschaft richtend — macht es für den Kreditbriefverkehr, insbesondere natürlich für den des genossenschaftlichen Giroverbandes der Dresdner Bank, Propaganda.

Werbeplakat des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes

Wirkungsvoll ist auch die Propaganda für den „Rob" (Rob = Abkürzung für: Reise ohne Bargeld) des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes. Diesem Verbande ist ein Netz von rund 5000 Spar- bzw. Girokassen, Kommunalbanken und Zweigstellen angeschlossen. Die Ausgabe des Reisekreditbriefs erfolgt seitens der Ausgabestellen (Girozentralen und fast alle Sparkassen, Girokassen und Kommunalbanken) nur an ihre eigenen Kontoinhaber, deren Persönlichkeit zweifelsfrei nachgewiesen sein muß.

Etwa gleichzeitig kam mir die Werbung der Guaranty Trust Company in New York (s. S. 55) für ihren Kreditbriefverkehr in die Hand.

Links unten im Bilde sehen wir, wie die Europareisenden bei ihrer amerikanischen Bank den Kreditbrief bestellen. Im Bild darüber erblicken wir die Reiselustigen bereits auf hoher See, glücklich, aller Sorgen enthoben, insbesondere auch der Sorge des Umwechselns des Dollars in fremde Münze, geschützt vor dem Risiko des Verlustes der Reisekasse und versehen mit dem Empfehlungsschreiben einer angesehenen Bank[1] („happy in the assurance, that financial accommodations and courteous service await them, whereover they go"). Die nächsten drei Bilder zeigen uns die Reisenden in London, auf dem Blumenmarkt in Brüssel und auf dem Markusplatz in Venedig. Das Bild rechts unten veranschaulicht, wie die Reisenden, in die Heimat zurückgekehrt, über den Rest des Kreditbriefes bei ihrer Bank verfügen. Die Vermerke über die Abhebungen sind auf dem Kreditbriefe (unten in der Mitte) dargestellt.

Über dem Ganzen steht als Leitwort der Satz: „A Letter of Credit is a passport to service as well as a traveling bank account no matter where the travellers go."

Die Abbildungen erscheinen mir ein wirkungsvolles Propagandamittel der Guaranty Trust Company für den Kreditbriefverkehr zu sein, der neuerdings vielfach durch das Accreditiv ersetzt wird.

Bücherbesprechungen.

Schönwandt, M., *Taschenbuch für Hauswirte.* Stuttgart 1927, Verlag für Wirtschaft und Verkehr. 12° 452 S.

Inhalt:

1. Allgemeine Wirtschaftsfragen des Hauswirts.
2. Kreditverkehr, Geldverkehr und Versicherung des Hauswirts.
3. Grundstücks- und Hypothekenrecht. Aufwertung
4. Steuern.
5. Bau und Unterhaltung des Hauses.
6. Mietrecht und Wohnungszwangswirtschaft.
7. Die laufende Hausverwaltung.

Das Buch will dem Hauswirt „praktisch nutzbare Ratschläge geben und Kenntnisse vermitteln". Dies geschieht in reichem Maße und in klarer Sprache. Das Buch zeigt, wie der Hausbesitzer sich im gegebenen Falle gegenüber Lieferanten, Behörden, Mietern, Handwerkern, Angestellten, Verwaltern usw. zu verhalten hat, um Schäden und Nachteile zu vermeiden. Ein ausführliches Stichwort-Verzeichnis erleichtert das Auffinden des Gesuchten.

Um den Veränderungen der Zeit immer folgen zu können, sind alle Veränderung oder Ergänzung unterliegenden Vorschriften, Zahlen usw. in einem besonderen „Zahlenanhang" vereinigt, der von Zeit zu Zeit erneuert werden soll.

Der Verf., Diplom-Kaufmann M. Schönwandt, redet — und er tut gut daran — nur von dem, was ist und nicht von dem, was sein sollte. Wenn er aber im Vorwort von den „gegenwärtigen (zweifellos vorübergehenden) Zuständen, so sehr sie auch den Hauswirt im Augenblick bedrücken mögen", spricht, so hätte die Gerechtigkeit wohl auch verlangt, trotzdem, oder gerade weil es sich um eine Schrift für Hausbesitzer handelt, auch von den großen Nöten der Mieter zu sprechen, insbesondere von der von nicht geringer Weltfremdheit zeugenden sog. Hirtsiefer-Verordnung. Nach dieser wurden bekanntlich eine große Zahl Kaufleute genötigt, Läden, die zum Teil schon ihre Groß-

[1] S. hierüber auch den Abschnitt „Kreditbriefe" in meinem „Geld-, Bank- und Börsenwesen". 24. Aufl. S. 289 ff.

Werbeplakat der Guaranty Trust Company, New York

(Abb. zu Seite 54)

väter innehatten, aufzugeben, weil sie nicht in der Lage waren, die von den Hauswirten, die die Konjunktur ausnutzten, geforderten Mietspreise, die oft das Dreifache, Vierfache und Mehrfache des bisher gezahlten Preises betragen sollten, zu zahlen. Daß der Hausbesitzer, der durchgehalten hat, erheblich weniger durch die Inflation eingebüßt hat als der Besitzer von Wertpapieren, Hypotheken, Bankguthaben usw., kann nicht bestritten werden.

Obst.

Michligk, Paul, *Dienen und Verdienen.* Deutsche Experimente, Amerikanische Erfolge. Stuttgart 1927, Verlag für Wirtschaft und Verkehr. Gr.-8°. 323 S.

Inhaltsverzeichnis:

1. Dienen und Verdienen. Warum?
2. Dienen. Wie?
3. Verdienen. Wie?

Im Vorwort sagt der Verf: „..... Die gewaltige Bedrohung der europäischen Industrie durch die Vereinigten Staaten von Amerika wird unausgesetzt wachsen, wenn das Verhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer bei uns weiter ein Kampfverhältnis bleibt, und wenn es uns nicht gelingt — wie in Amerika — zu erreichen, daß der letzte Arbeiter und Angestellte genau so die Interessen des Betriebes wahrt, als wäre es der Unternehmer selbst."

Eingehend behandelt sind die Prämienlöhne und die Systeme der Gewinnbeteiligung, wie sie besonders bei amerikanischen Gesellschaften bestehen. Während in Deutschland im allgemeinen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer dauernd Kämpfe stattfinden, haben die Amerikaner erkannt, daß Kapital, Arbeit und Verbrauch in einem gegenseitigen Abhängigkeitsverhältnis stehen und sie haben die Konsequenzen daraus gezogen. Welche Wege dabei beschritten sind, wird von Michligk gezeigt.

Die Darstellung ist klar und flüssig. Oft hätte man freilich gewünscht, daß der Verf. noch tiefer schürfe. Der Zweck, mancherlei Anregungen zu geben, kann als erreicht bezeichnet werden. Im Schlußwort heißt es: „Es liegt am Leser, die guten Gedanken, die schon einmal irgendwo leben, auch zu uns zu verpflanzen, sie zu akklimatisieren."

Obst.

Scott, Herbert: *English, French and German Banking Terms.* Phrases and correspondence. 2. Aufl. London 1926, Effingham Wilson. 8°. 200 S.

Inhalt:

Banktechnische Ausdrücke und Korrespondenz in Englisch, Französisch und Deutsch (alphabetisch geordnet).
Bilanzeinzelheiten in den drei Sprachen.
Französische Fachabkürzungen.
Französisch-Englisches banktechnisches Vokabular.
Deutsche Fachabkürzungen.
Deutsch-Englisches banktechnisches Vokabular.
Französisch-Englisch-Deutsches Schlagwörterverzeichnis.
Deutsch-Englisch-Französisches Schlagwörterverzeichnis.

Ein nützliches, sehr brauchbares Buch, dem wir auch in Deutschland weite Verbreitung wünschen.

Obst.

Knapp, Georg Friedrich, *Aus der Jugend eines deutschen Gelehrten.* Berlin und Leipzig 1927, Deutsche Verlagsanstalt Stuttgart. 8°. 185 S.

Menschen, die wie Knapp nachdenkliche Betrachter der Dinge sind und zugleich ein prächtiges Erzählertalent aufweisen, sind besonders geeignet, Jugenderinnerungen zu schreiben. So liest man auch dieses Büchlein mit stetig wachsender Anteilnahme und freut sich der schmucklosen und schlichten Art, fern von jeder eitlen Selbstbespiegelung, in der hier Menschen und Geschehnisse dargestellt werden. Man erlebt die behaglichen Gießener Kindergeschichten, die merkwürdige Münchener Schulzeit mit ihren humanistischen Eindrücken, die etwas zerfahrenen Berliner Studienjahre, die Göttinger Examensnöte und die für Knapps Leben entscheidende Entdeckung der Statistik, die seinem mathematisch-forschenden Verstand Anregung und der nationalökonomischen Wissenschaft einen ihrer besten Gelehrten gab, voll Interesse mit.

Mehr noch als die äußeren Begebenheiten fesseln dabei die lebensvollen Schilderungen charakteristischer Persönlichkeiten der damaligen Zeit, wie z B. Justus v. Liebig, Moriz Carrière, Helene v. Dönniges, E. Engel, Wilhelm Roscher usw., die treffsicher gezeichnet sind. Über das persönliche Erlebnis hinaus entsteht so ein farbiges Spiegelbild des Kultur- und Geisteslebens jener Epoche.

Dr. Elisabeth Obst-Harnisch.

Silbermann, Dr. J., *„Jahrbuch der Frauenarbeit"* 3. Band. Berlin 1927. Verlag der weiblichen Handels- und Büroangestellten. E. V. 157 S. M. 4.—.

Dem zum drittenmal erscheinenden Jahrbuch ist wieder dieselbe Anerkennung zu zollen, daß es für die Übersicht über die Frauenberufsarbeit nachgerade unentbehrlich ist, und zwar ebenso durch seine vorzügliche Bibliographie wie durch seine Aufsätze aus diesem Gebiete. Das jetzt vorliegende Heft bringt an allgemeinen Arbeiten die Aufsätze von Oberregierungsrat Margarete Ehlert „Die Frau auf dem Arbeitsmarkte" und Dr. Frida Glass „Der weibliche Doppelverdiener in der Wirtschaft". Die Frauenarbeit in einzelnen Berufsarten behandeln folgende Artikel: „Die Kommunalbeamtin" von Obersekretär Clara Krause; „Die Hebamme" von Oberregierungsrat Dr. Käthe Gaebel; „Frauenarbeit in Papier erzeugender, Papier verarbeitender und graphischer Industrie" von Dr. Hilde Schoch; ferner als Nachträge und Ergänzungen zum zweiten Band des Jahrbuchs: „Die Volksschullehrerin" von Rektorin Elise Stoffels; „Kinderpflegerin, Kindergärtnerin, Hortnerin und Jugendleiterin" von Dr. Erna Corte; „Die Sozialbeamtin" von Adele Beernesson und „Die Gewerbelehrerin in Preußen" (ministerielle Grundsätze). Mit Spezialproblemen endlich beschäftigt sich eine aus den Jahresberichten der Gewerbeaufsichtsbeamten für 1925 zusammengestellte Abhandlung über den „Gesundheitszustand der Maschinenschreiberinnen" und endlich die aus ihrer (bereits früher besprochenen) Dissertation entnommenen Ausführungen von Käthe Lövinson über die „Arbeitsleistung der Frauen im Bankbetriebe".

Dr. Elisabeth Obst-Harnisch.

Vollrath, Karl Arthur, *La Plata Zick-Zack.* Momente und Bilder aus dem Lande von Morgen. Verlagsanstalt Trowitsch & Sohn, Frankfurt (Oder) 8°. 175 S.

Keine gewöhnliche Reisebeschreibung, aber eine um so unterhaltendere und belehrendere! Der Verfasser zigeunerte mit dem Sarrasani-Zirkus durch die Welt als Arbeitsmann. Er wollte dabei nicht nur sehen, sondern erleben. Als ein Erlebnis schildert er das gesellschaftliche aber auch das wirtschaftliche und politische Leben der Völker um den Silberstrom, wie es ist, wie es geworden ist und wie es der beachten sollte, der es als einwandernder Fremdling mitleben will oder muß. Kaufleute, Auswanderer und wissenschaftlich Interessierte werden das Buch mit Genuß und Gewinn lesen.

Handelsschulrat Dr. Rost, Stuttgart.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:
Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg.Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
Geh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof. Dr. WILLI PRION, Berlin; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln; Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 8 STUTTGART · AUGUST 1927 20. JAHRG.

Der Betriebsvergleich im Kolonialwaren-Einzelhandel Amerikas.

Dargestellt in bezug auf Unkosten, Bruttoaufschlag, Umsatzreingewinn und Umsatzschnelligkeit des Lagers auf Grund der Untersuchungen des Harvard Bureau of Business Research.

Von Kurt Schmaltz, Berlin.

1. Allgemeines zu den Harvard-Untersuchungen.

Zweck dieses Aufsatzes ist, auf die Betriebsvergleiche des Harvard Bureau of Business Research hinzuweisen und an einem Beispiel — dem Kolonialwaren-Einzelhandel — die Methode und ihre praktischen Ergebnisse zu zeigen.

Das Harvard Bureau of Business Research wurde zu dem ausgesprochenen Zweck [1]) gegründet, die betriebswirtschaftlichen Probleme, insbesondere die Kosten des Handels zu erforschen. Bis heute liegen in rund 60 „Bulletins" Ergebnisse von Untersuchungen über die Kosten in folgenden Geschäftszweigen vor:

I. Großhandel.	II. Einzelhandel.
Kolonialwaren,	1. Warenhaus,
Drogen,	2. Kolonialwaren,
Kurzwaren (Textilwaren),	3. Juwelen,
Schuhe,	4. Drogen,
Farben und Lacke,	5. Schuhe,
Autoteile.	6. Eisenwaren,
	7. Autoreifen und Autozubehörartikel.

[1]) Object and History of the Bureau with some Preliminary Figures on the Retailing of Shoes. Bulletin of the Bureau of Business Research Harvard University. (Graduate School of Business Administration.) No. 1 Cambridge, Mass. v. 30. Okt. 1913.

Begonnen wurden die Arbeiten im Jahre 1911, die ersten Ergebnisse konnten jedoch erst 1913 veröffentlicht werden, da zunächst durch umfangreiche Vorarbeiten die Voraussetzungen für einen wissenschaftlich einwandfreien Betriebsvergleich geschaffen werden mußten. Es wurde zu diesem Zweck von Mitgliedern des Instituts gemeinsam mit den Verbänden des Einzelhandels eine Normalbuchführung für jeden Geschäftszweig entworfen und den Betrieben zur Einführung empfohlen. Besonderer Wert wurde dabei auf eine detaillierte Gewinn- und Verlustrechnung [2]) gelegt, weil sie vor allen Dingen für eine genaue Analyse von Kosten und Gewinn in Frage kam. Das Institut stellte auch kostenlos Sachverständige zur Verfügung, die die Einzelbetriebe berieten und ihnen die Buchführungsarbeiten abnahmen, unter der Voraussetzung allerdings, daß ihm jährlich eine genaue, nach dem Normalschema durchgeführte Gewinn- und Verlustrechnung zusammen mit den ergänzenden statistischen Angaben zur Verfügung gestellt wurde. Auf diesem Wege gelang es, eine über das ganze Land verbreitete, stets wachsende Zahl von Betrieben für die Untersuchungen zu gewinnen, — gegenwärtig sind es in den meisten Geschäftszweigen mehrere Hundert — und das Material absolut vergleichbar zu machen. Die Finanzierung wurde durch Stiftungen und durch die Verbände der untersuchten Geschäftszweige sichergestellt. Abgesehen von der

[2]) Dieses in Amerika außerordentlich verbreitete Schema ist in dem Aufsatz „Income Statement", im Handwörterbuch der Betriebswirtschaft Bd. III, Sp. 270 in deutscher Sprache wiedergegeben, ebenso im Anhang meiner demnächst erscheinenden Arbeit: „Bilanz- und Betriebsanalyse in Amerika", C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart.

wichtigen Normalisierung der Buchführung des Handels auf einem verhältnismäßig hohen wissenschaftlichen Standard, die sich als Nebenwirkung ergab, darf diese Leistung des Harvard-Instituts als eine optimale Anwendung der neuerdings auch in Deutschland propagierten Methode des Betriebsvergleichs [3]) angesprochen werden.

2. Die Harvard-Untersuchungen über die Kosten im Kolonialwaren-Einzelhandel.

Das Institut begann seine Untersuchungen über die Kosten im Kolonialwaren-Einzelhandel im Jahre 1913 mit der Ausarbeitung der Normalbuchführung (veröffentlicht im Bulletin Nr. 3). Untersuchungsergebnisse liegen für die Jahre 1914, 1919, 1921, 1922 und 1924 vor [4]). Dem vorliegenden Aufsatz wurde nur das Material des Jahres 1924 zugrundegelegt, da diese Zahlen in Deutschland am meisten interessieren dürften.

Unter den Geschäftszweigen des Einzelhandels kommt der Kolonialwarenhandel mit einem verhältnismäßig niedrigen Bruttoaufschlag aus. Er dürfte durchschnittlich 20 % des Umsatzes betragen, während er bei einigen anderen Geschäftszweigen um 30 % des Umsatzes schwankt, wie aus Tabelle 1 zu ersehen ist. Dagegen ist die Umschlagsgeschwindigkeit des Lagers unter den angeführten Geschäftszweigen beim Kolonialwaren-Einzelhandel am höchsten (10mal gegen 0,9mal beim Juwelengeschäft, 1,9 mal beim Schuh-Einzelhandel und 3,7 mal beim Warenhaus).

Tabelle 1. Unkosten, Umsatzgewinn und Umschlagsgeschwindigkeit des Lagers in verschiedenen Geschäftszweigen des Einzelhandels Amerikas.
Nettoumsatz = 100 %.

Geschäftszweig	Kolonialwaren	Juwelen	Schuhhandel	Drogen	Eisenwaren	Warenhaus-Umsatz unter $ 1 000 000	Warenhaus-Umsatz über $ 1 000 000
Jahr	1924	1923	1923	1919	1919	1923	1923
Zahl der Betriebe	545	290	499	187	155	403	163
Löhne u. Gehälter	10,9 %	17,1 %	14,7 %	13,3 %	7,0 %	14,2 %	15,4 %
Gesamtunkosten	18,0 %	36,4 %	27,4 %	27,6 %	21,0 %	26,3 %	28,4 %
Bruttoaufschlag .	19,8 %	38,3 %	29,1 %	34,0 %	27,1 %	28,2 %	32,0 %
Reingewinn . .	1,8 %	1,9 %	1,7 %	6,3 %	5,8 %	1,9 %	3,6 %
Lagerumschlag .	10,0 mal	0,9 mal	1,9 mal	2,3 mal	2,1 mal	2,4 mal	3,7 mal

Gleichgroße Unterschiede ergeben sich bei anderen Positionen, so bei den Löhnen und Gehältern, die mit 60 % der Gesamtunkosten beim Kolonialwaren-Einzelhandel an der Spitze stehen und nur beim Warenhaus in etwa erreicht werden, während sie sonst einen niedrigeren Anteil der Gesamtunkosten ausmachen. In Prozent des Umsatzes gemessen, sind die Löhne und Gehälter mit rund 11 % beim Kolonialwaren-Einzelhandel verhältnismäßig niedrig, noch niedriger aber beim Eisenwarenhandel, wo sie nur 7 % betragen, innerhalb der Gesamtunkosten nur 30 %, also halbsoviel wie beim Kolonialwarengeschäft. Den höchsten Prozentsatz weist das Juwelengeschäft mit 17 % auf. Beim Umsatzgewinn sind die Unterschiede bis auf zwei Geschäftszweige nicht groß, allerdings sagen diese Zahlen nichts über die Rentabilität des Geschäftszweiges, weil die Größe des Kapitals und seine Umschlagsgeschwindigkeit unbekannt ist. Außerdem ist zu beachten, daß die Unkosten auch die Zinsen für das eigene Kapital enthalten und diese Größe somit aus dem Gewinn ausgeschaltet ist.

Den Untersuchungen über den Kolonialwaren-Einzelhandel, auf die wir jetzt im einzelnen eingehen, sind für das Jahr 1924 im ganzen 545 Betriebe (gegen 263, 443, 471 Betriebe in den Jahren 1919, 1922, 1923) zugrundegelegt.

Von den Durchschnittsergebnissen mögen hier vorweggenommen werden:

1. Durchschnittl. Umsatz pro Betrieb . . . $ 73 00
2. Durchschn. Zahl des Personals (einschl. Inhaber) . . . . . 6 Personen
3. Durchschn. Umsatz pro Kopf des Personals $ 12 20
4. Vom Umsatz entfiel auf reine Kolonialwaren und Konserven . . . . 55 %
   auf Barverkäufe . . . . . 39 %
   auf Kreditverkäufe . . . . . 61 %
5. Von den Unkosten entfielen in % des Umsatzes:
   a) auf Verkaufs- und Verwaltungskosten 13,25 %
   b) auf die fixen Unkosten . . . . . 3,55 %
   c) auf sonstige Unkosten . . . . . 1,20 %
   d) auf Gesamtunkosten . . . . . 18,0 %
6. Der Bruttoaufschlag in % des Umsatzes war 19,8 %
   und der Reingewinn . . . . . 1,8 %

Die Unkosten wurden nicht nur durchschnittlich ermittelt, sondern im einzelnen nach folgenden Gesichtspunkten gegliedert:

1. nach der Größe des Umsatzes (Betriebsgröße);
2. nach der Größe der Umschlagsgeschwindigkeit des Lagers;
3. nach der Größe der Umsatzleistung pro Kopf des Personals;
4. nach der Größe der Bevölkerung des Standortes;
5. nach der Größe des Gewinns bzw. des Verlustes;
6. nach dem Anteil der Bar- und Kreditverkäufe am Umsatz;
7. nach dem Anteil von frischem Fleisch am Gesamtumsatz.

Nur die fünf ersten Gesichtspunkte gelangen hier zur Darstellung, wovon die Zahlen für die beiden ersten in Tabelle 2 wiedergegeben sind:

[3]) Ähnliche Untersuchungen wurden in Amerika noch von der „University of Nebraska" und der „Northwestern University" durchgeführt.

[4]) Bulletin Nr. 5, 18, 35, 41 und 52 des Bureau of Business Research, Harvard Universität, Cambridge, Mass.

Tabelle 2. Unkosten, Gewinn und Umsatz im Kolonialwaren-Einzelhandel Amerikas für 1924. Gegliedert nach der Größe des Umsatzes und der Umschlagsgeschwindigkeit des Lagers. (Nettoumsatz = 100 %.)

	Durchschnittszahlen für alle Betriebe	Zahlen gegliedert nach der Größe des Umsatzes						Zahlen gegliedert nach der Größe des Lagerumschlags (*a*)		
		Gruppe A unter $ 30000 Umsatz	Gruppe B $ 30000 bis $ 49000 Umsatz	Gruppe C $ 50000 bis $ 99000 Umsatz	Gruppe D $ 100000 bis $ 149000 Umsatz	Gruppe E $ 150000 bis $ 249000 Umsatz	Gruppe F $ 250000 Umsatz und mehr	Gruppe I weniger als 7 mal	Gruppe II 7 bis 11,9 mal	Gruppe III 12 mal und mehr
Zahl der Betriebe . . .	545	55	110	205	72	59	44	125	219	193
Durchschnittl. Umsatz . .	$ 73000	$ 21000	$ 41000	$ 65000	$ 115000	$ 180000	$ 400000	$ 52000	$ 69000	$ 89000
Verkaufs- u. Verwaltungskosten:										
Löhne u. Gehälter insges. (*b*)	10,9 %	11,8 %	11,1 %	10,6 %	11,0 %	11,0 %	10,9 %	11,5 %	10,6 %	10,9 %
Reklame	0,35	0,25	0,3	0,3	0,45	0,4	0,5	0,4	0,35	0,3
Verpackung	0,6	0,45	0,5	0,6	0,65	0,7	0,6	0,5	0,6	0,65
Versandkosten	1,2	1,2	1,3	1,2	1,2	1,3	1,0	1,3	1,2	1,2
Büro- und Portokosten . .	0,2	0,1	0,1	0,15	0,2	0,2	0,2	0,2	0,15	0,15
Summa . .	13,25 %	13,80 %	13,3 %	12,85 %	13,50 %	13,6 %	13,2 %	13,9 %	12,90 %	13,20 %
Fixe Kosten:										
Miete	1,3	2,0	1,4	1,3	1,1	1,0	1,4	1,6	1,3	1,2
Heizung, Licht, Kraft . .	0,3	0,4	0,35	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3
Steuern und Gebühren . .	0,2	0,3	0,25	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2
Versicherung	0,2	0,2	0,15	0,2	0,2	0,2	0,2	0,25	0,2	0,15
Reparaturen auf Einrichtg.	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Abschreibg. auf Einrichtg.	0,35	0,35	0,35	0,3	0,35	0,4	0,3	0,4	0,35	0,35
Zinsen (*c*)	1,1	1,3	1,1	1,1	1,1	1,1	0,8	1,6	1,1	0,8
Summa . .	3,55 %	4,65 %	3,70 %	3,5 %	3,35 %	3,4 %	3,3 %	4,65 %	3,55 %	3,10 %
Sonstige Unkosten:										
Verschiedene Kosten . .	0,8	0,95	0,6	0,7	0,75	0,95	0,95	0,65	0,8	0,8
Verluste an Debitoren . .	0,4	0,5	0,3	0,45	0,4	0,25	0,15	0,5	0,35	0,3
Summa . .	1,2 %	1,45 %	0,9 %	1,15 %	1,15 %	1,20 %	1,10 %	1,15 %	1,15 %	1,1 %
Gesamtunkosten	18,0	19,9	17,9	17,5	18,0	18,2	17,6	19,7	17,6	17,4
Bruttoaufschlag	19,8	20,9	19,3	19,3	20,6	20,9	19,3	20,3	19,6	19,7
Reingewinn	1,8	1,0	1,4	1,8	2,6	2,7	1,7	0,6	2,0	2,3
Lagerumschlag (wievielmal pro Jahr)	10,0 mal	7,1 mal	8,2 mal	10,5 mal	11,6 mal	10,4 mal	12,1 mal	5,3 mal	9,1 mal	14,2 mal

(*a*) Für 8 Betriebe konnte die Ziffer des Lagerumschlags nicht genau ermittelt werden. (*b*) Einschließlich Gehalt des Inhabers, soweit er mitarbeitet. (*c*) Enthält auch die Zinsen für das eigene Kapital.

3. Die Unkosten bei verschiedener Größe des Umsatzes.

Hier handelt es sich um die Frage: Wie beeinflußt der Großbetrieb die Unkosten, den Bruttoaufschlag und den Gewinn? Das Zahlenmaterial zu dieser Frage ist in Tabelle 2 zusammengefaßt. Sie enthält in der ersten vertikalen Spalte die Durchschnittszahlen für alle Betriebe und in den nächstfolgenden Spalten die Unkosten gegliedert nach den verschiedenen Betriebsgrößen, wobei allerdings die Einschränkung gemacht werden muß, daß der Umsatz kein absoluter Maßstab für die Betriebsgröße ist, weil er in seiner Höhe auch durch die Umschlagsgeschwindigkeit des Lagers beeinflußt werden kann. Bei der Beurteilung dieser Zahlen darf auch nicht übersehen werden, daß die Betriebsgröße zwar ein wichtiger, aber nicht der einzige Faktor ist, der auf die Höhe der Verteilungskosten einwirkt. Noch mehr hängt dies vom Gewinn. Die Betriebsgröße mit den geringsten Unkosten, also der wirtschaftlichsten Betriebsgebarung, muß nicht notwendig den höchsten Gewinn oder etwa die höchste Kapitalrentabilität erzielen. Der Gewinn ist abhängig vom Bruttoaufschlag oder Bruttogewinn (der Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis) und ergibt sich als Unterschied zwischen Bruttoaufschlag und Unkosten. Aber die Höhe des Bruttoaufschlags ist neben den Unkosten auch abhängig von günstigen Einkaufs- und günstigen Verkaufspreisen und bei der Kapitalrentabilität kommt als weiterer Faktor noch die Umschlagsgeschwindigkeit des Kapitals hinzu. Schon ein oberflächlicher Vergleich der Entwicklungstendenz von Gewinn, Bruttoaufschlag und Unkosten bei den verschiedenen Betriebsgrößen bestätigt diesen Zusammenhang.

Nun zu den Zahlen im einzelnen. Es können von vornherein zwei Tendenzen unterschieden werden. Ein Teil der Unkosten verringert sich mit wachsender Betriebsgröße, ein zweiter Teil folgt dieser Entwicklung nur bis zu einem gewissen Grade, um dann bei weiter wachsender Betriebsgröße wieder ungünstiger zu werden. Für die erste Art von Unkosten mögen die in Tabelle 2 summarisch zusammengefaßten fixen Kosten angeführt werden, die sich von 4,65 % bei der Gruppe A auf 3,3 % bei der Gruppe F verringern. Unter den Einzelpositionen

der fixen Unkosten sei noch besonders auf die Miete und die Zinsen hingewiesen.

Eine im ganzen umgekehrte Tendenz weisen die Reklamekosten auf. Sie sind am geringsten bei der kleinsten und am höchsten bei der größten Betriebsgruppe, eine im großen und ganzen typische Erscheinung, die im Kolonialwaren-Einzelhandel auch bei den Zahlen für das Jahr 1922 vorhanden ist, im gewissen Sinne auch beim Warenhaus, nur daß dort die größte Betriebsgruppe wieder sinkende Reklamekosten zeigt.

Weitaus der größte Teil der Unkosten zeigt die oben schon gekennzeichnete Tendenz, daß die Betriebsgruppen mit den kleinsten und die mit den größten Umsätzen die höchsten Unkosten aufweisen. Besonders auffällig ist diese Tendenz bei den Verkaufs- und Verwaltungskosten zu beobachten, die bei der kleinsten Betriebsgruppe 13,80 % des Umsatzes ausmachen, dann sinken auf 13,30 % und weiter auf 12,85 % bei den 205 Betrieben mit einem Umsatz zwischen 50 000 $ und 99 000 $. Zu dieser Gruppe gehören etwa 40 % aller untersuchten Betriebe. Bei der nächstfolgenden Gruppe (D) steigt die Zahl wieder auf 13,50 %, dann auf 13,60 % als Maximum und sinkt bei der größten Gruppe wieder etwas, auf 13,2 %. Die gleiche Entwicklung zeigen die Löhne und Gehälter, wo auch die Gruppe C mit 10,6 % die niedrigste Zahl aufzuweisen hat, nur daß die Unterschiede in dieser Reihe nicht so groß sind. Und schließlich möge als weiterer Beweis für diese Tendenz die Reihe der Gesamtunkosten herangezogen werden, wo mit 17,5 % wieder die Gruppe C den niedrigsten Satz hat. Allerdings hat auch die Gruppe F mit den größten Umsätzen nur 17,6 % Gesamtunkosten, weil die ungünstigen Positionen in den Verkaufs- und Verwaltungskosten sich bei ihr durch die niedrigeren Sätze bei den fixen Unkosten und vor allem durch die verhältnismäßig geringen Verluste an Debitoren wieder ausgleichen.

Eine besondere Entwicklung weisen die beiden Zahlenreihen über den Bruttoaufschlag und den Reingewinn auf. Während die Betriebsgruppen D und E in bezug auf die Gesamtunkosten, also die Wirtschaftlichkeit der Betriebsgebarung, den ungünstigsten Status aufweisen (wenn man von der kleinsten Gruppe absieht), haben sie den höchsten Bruttoaufschlag (20,6 % und 20,9 %, Durchschnitt 19,8 %) und die höchsten Gewinnsätze (2,6 % und 2,7 %, Durchschnitt 1,8 %) aufzuweisen. Sie haben also aus anderen Gewinnquellen nicht nur die höheren Gesamtunkosten ausgeglichen, sondern darüber hinaus noch den höchsten Umsatzgewinn erzielt. Die Gruppe F mit den höchsten Umsätzen liegt sogar unter dem Durchschnitt in bezug auf Bruttoaufschlag und Reingewinn, die Gruppe C mit den niedrigsten Gesamtunkosten fällt mit 1,8 % Reingewinn mit dem Durchschnitt zusammen, während die Gruppe F nur bei der Umschlagsgeschwindigkeit des Lagers hervorragt.

Zusammenfassend kann gesagt werden: Die optimale Betriebsgröße liegt

a) in bezug auf die Gesamtunkosten, bei de Gruppe C,
b) in bezug auf den Bruttoaufschlag und de Gewinn, bei der Gruppe D und E,
c) in bezug auf den Lagerumschlag, bei de Gruppe F.

Den ungünstigsten Stand zeigt die Gruppe A m den niedrigsten Umsätzen, sie liegt weit unter de Durchschnitt.

Die hier gekennzeichneten Tendenzen lassen sic mit geringen Unterschieden beim Kolonialware Einzelhandel auch für das Jahr 1922 nachweise für das mir die Zahlen zur Verfügung stehen un soweit die Gesamtunkosten in Frage kommen, auc für das Warenhaus. Dagegen ist in bezug auf de Bruttoaufschlag und den Reingewinn das Ware haus um so leistungsfähiger, je größer die Betrieb und die Umsätze sind. Hier die Zahlen für 1923:

Tabelle 3. Unkosten, Bruttoaufschlag und Reingewi beim Warenhaus in Amerika (1923).

Umsätze (Betriebsgröße)	Gruppe A weniger als $ 250 000	Gruppe B $ 250 000 bis $ 499 000	Gruppe C $ 500 000 bis $ 999 000	Gruppe D $ 1 000 000 bis $ 3 999 000	Gruppe E $ 4 000 000 bis $ 9 999 000	Gruppe F $ 10 000 000
Zahl der Betriebe	188	121	94	119	25	19
Gesamtunkosten	25,7 %	26,6 %	27,6 %	28,5 %	28,2 %	27,8
Bruttoaufschlag .	26,8	28,9	29,9	31,7	32,3	33,4
Reingewinn . .	1,4	2,3	2,3	3,2	4,1	5,6

4. Die Unkosten bei verschiedener Un satzschnelligkeit des Lagers.

(Vgl. Tabelle 2.)

Gliedert man die untersuchten 545 Betriebe na der Größe der Umschlagsschnelligkeit des Lage und zwar in Gruppen mit einem Lagerumschlag v weniger als 7 mal (Gruppe I), von 7—12 m (Gruppe II) und von mehr als 12 mal (Gruppe II im Jahr, so zeigt sich deutlich der kostenmindern Einfluß eines hohen Lagerumschlags. Allerdin trifft dies nicht für alle Positionen zu. So vermi dern sich Löhne und Gehälter von der Gruppe I Gruppe II sehr stark, wachsen aber bei Gruppe I wieder etwas an. Ebenso verhält es sich, nur no etwas ausgeprägter, bei den Verkaufs- und Verwa tungskosten im ganzen. Als Gesamtwirkung m aber festgehalten werden, daß steigender Lag umschlag kostenmindernd wirkt. Das zeigt sich b sonders deutlich in den Gesamtunkosten, die v 19,7 % auf 17,6 % und schließlich auf 17,4 % fa len. Dem entspricht auch die Entwicklung des Re gewinns, der in der ersten Gruppe 0,6 %, in d zweiten Gruppe 2,0 % und in der dritten Grup 2,3 % beträgt, während der Durchschnitt bei 1,8 liegt.

Nur eine Einschränkung muß gerade auf Gru dieser Zahlen gemacht werden. Der kostenmindern Einfluß des beschleunigten Lagerumschlags gilt n bis zu einem Punkt und auch bis zu diesem Pun nur mit abnehmender Wirkung. Dieser kritisc Punkt, bei dem die Vorteile des beschleunigten L gerumschlags sich in Nachteile umwandeln, wi

nicht bei allen Positionen zu gleicher Zeit erreicht, was sich deutlich an der Entwicklung der Kosten für Löhne und Gehälter erkennen läßt, die diesen Punkt offenbar schon überschritten haben, während bei den anderen Positionen noch eine langsame Abnahme der Prozentsätze von Gruppe II zu Gruppe III zu verzeichnen ist.

5. Die Unkosten bei verschiedener Umsatzleistung pro Kopf des Personals.

Auf den Anteil der Löhne und Gehälter an den Unkosten ist an anderer Stelle schon ausführlich eingegangen worden. Hier soll gezeigt werden, wie sich die Unkosten entwickeln, wenn man die Betriebe nach der Höhe ihres Umsatzes pro Kopf des Personals gliedert. Zunächst die schon besprochene Gliederung der Löhne und Gehälter nach der Größe des Betriebes, ergänzt durch den sich dabei ergebenden absoluten Umsatz pro Kopf des Personals in Tabelle 4.

Tabelle 4. Absoluter Umsatz pro Kopf des Personals und Personalunkosten in % des Umsatzes im Kolonialwaren-Einzelhandel Amerikas, gegliedert nach Betrieben mit verschieden hohem Gesamtumsatz (1924). Nettoumsatz = 100 %.

Gruppe	Umsatz	Zahl der Betriebe	Umsatz pro Kopf des Personals	Löhne u. Gehälter in % des Umsatzes
Gruppe A .	weniger als $ 30 000	55	$ 9 800	11,8 %
Gruppe B .	von $ 30 000 bis $ 49 000	110	11 300	11,1
Gruppe C .	von $ 50 000 bis $ 99 000	205	13 100	10,6
Gruppe D .	von $ 100 000 bis $ 149 000	72	12 800	11,0
Gruppe E .	von $ 150 000 bis $ 249 000	59	13 200	11,0
Gruppe F .	$ 250 000 und mehr . . .	44	11 800	10,9
Durchschnitt	$ 73 000	—	12 200	10,9

Sie bestätigt noch einmal die schon gewonnene Erkenntnis, daß in den Gruppen A und B die Löhne und Gehälter den ungünstigsten Satz aufweisen. Dagegen liegen die Betriebe in den Gruppen C, D und E mit Umsätzen von 13 100 $, 12 800 $ und 13 200 $ weit über dem Durchschnitt, der 12 200 $ beträgt, während alle anderen Gruppen darunter liegen.

Wichtiger sind die Ergebnisse der Tabelle 5.

Tabelle 5. Unkosten im Kolonialwaren-Einzelhandel Amerikas in % des Umsatzes, gegliedert nach der Größe des Umsatzes pro Kopf des Personals (1924). Nettoumsatz = 100 %.

Gruppe	Durchschnittl. jährlicher Umsatz pro Kopf des Personals	Zahl der Betriebe	Löhne und Gehälter insgesamt	Gesamtunkosten	Bruttoaufschlag	Reingewinn	Lagerumschlag (wievielmal im Jahr)
Gruppe 1	weniger als $ 9000	42	13,2 %	21,9 %	22,6 %	0,7 %	7,4 mal
Gruppe 2	$ 9000—10 900	91	12,0	19,3	20,8	1,5	9,6
Gruppe 3	$ 11 000—12 900	107	12,0	19,5	20,6	1,1	10,7
Gruppe 4	$ 13 000—14 900	66	9,9	17,0	19,0	2,0	11,1
Gruppe 5	$ 15 000—16 900	54	9,6	16,1	18,9	2,8	9,6
Gruppe 6	$ 17 000 u. mehr	61	8,4	14,6	17,5	2,9	10,0
Durchschn.	$ 12 200		10,9	18,0	19,8	1,8	10,0

Hier sind die untersuchten Betriebe gegliedert nach der Größe des absoluten Umsatzes pro Kopf des Personals, wobei zunächst die außerordentlich große Spanne zwischen der niedrigsten und der höchsten Gruppe auffällt. Die höchste Gruppe liegt rund 100 % über der niedrigsten, setzt also pro Kopf des Personals ungefähr doppelt so viel um wie letzte. Auf die niedrigste Gruppe entfallen von 545 Betrieben 42, auf die höchste 61, auf beide zusammen also rund $^1/_5$ aller Betriebe, eine verhältnismäßig hohe Zahl. Da innerhalb der Gesamtunkosten, die durchschnittlich 18,0 % des Umsatzes betragen, die Löhne und Gehälter mit 10,9 % einen verhältnismäßig hohen Anteil der Gesamtunkosten ausmachen, nämlich rund 60 %, ist die Frage des Umsatzes pro Kopf des Personals im Kolonialwaren-Einzelhandel außerordentlich wichtig. Das ist ohne weiteres aus Tabelle 5 zu ersehen, die für alle Positionen (mit Ausnahme des Lagerumschlags) nur eine einzige Tendenz zeigt: Je höher der Umsatz pro Kopf des Personals, um so günstiger sein Status. Löhne und Gehälter machen bei der ersten Gruppe 13,2 % des Umsatzes aus, bei der Gruppe 6 nur 8,4 %, im Durchschnitt 10,9 %. Die Gesamtunkosten sinken in der Reihenfolge der Gruppen von 21,9 % auf 14,6 % (Durchschnitt 18,0 %), ebenso der Bruttoaufschlag von 22,6 % auf 17,5 % (Durchschnitt 19,8 %), während der Gewinn bei Gruppe 1 nur 0,7 %, bei der Gruppe 6, mit dem höchsten Umsatz pro Kopf des Personals, 2,9 % beträgt (Durchschnitt 1,8 %).

6. Die Unkosten bei verschiedener Bevölkerungszahl des Standortes.

Tabelle 6. Unkosten im Kolonialwaren-Einzelhandel Amerikas in % des Umsatzes, gegliedert nach der Bevölkerungszahl des Standortes.

	Standort in Städten mit einer Bevölkerungszahl von					Durchschnitt
	weniger als 25 000	25 000 bis 49 000	50 000 bis 99 000	100 000 bis 399 000	400 000 und mehr	
Zahl der Betriebe	293	79	42	81	50	545
Durchschnittl. Umsatz	$ 66 000	$ 91 000	$ 90 000	$ 72 000	$ 77 000	$ 73 000
Bruttoaufschlag	19,3 %	20,8 %	21,1 %	20,0 %	20,1 %	19,8 %
Gesamtunkosten	17,6 %	18,7 %	18,5 %	18,3 %	18,5 %	18,0 %
Reingewinn	1,7 %	2,1 %	2,6 %	1,7 %	1,6 %	1,8 %
Lagerumschlag	8,8 mal	10,0 mal	11,5 mal	13,2 mal	11,0 mal	10,0 mal

Die Ergebnisse dieser Gliederung sind außerordentlich interessant. Sie zeigt in bezug auf die Betriebsgröße, daß in den kleinen Städten (unter 25 000 Einwohner) die Betriebe den niedrigsten Umsatz aufweisen, was auch erklärlich ist, daß aber die Betriebe mit den durchschnittlich höchsten Umsätzen nicht in den größten Städten (über 100 000 Einwohner), sondern in den mittleren Städten (mit einer Bevölkerung von 25 000 bis 100 000 Einwohner) anzutreffen sind. Über die Hälfte aller Betriebe, 293 von 545, liegt in den Städten unter 25 000 Einwohner, der Rest der Betriebe verteilt sich ungefähr gleichmäßig auf die Städte mit einer Bevölkerung von 25 000 bis 100 000 und solche mit einer Bevölkerung von über 100 000 Einwohner. Die übrigen Zahlen bestätigen teilweise die schon früher bei der Gliederung der Unkosten nach der Größe des Umsatzes gewonnenen Erkenntnisse. Die Betriebsgruppe mit den niedrigsten Umsätzen liegt in bezug

auf die Gesamtunkosten unter dem Durchschnitt, während die Betriebsgruppe mit den höchsten Umsätzen, hier die Betriebe der mittleren Städte, in bezug auf die Gesamtunkosten überdurchschnittliche Sätze aufweist. (18,7 % und 18,5 % gegen durchschnittlich 18,0 %.) Diese ungünstigen Ergebnisse werden aber durch andere Gewinnquellen (Einkauf) soweit ausgeglichen, daß sich ein überdurchschnittlicher Bruttoaufschlag (20,8 und 20,1 gegen durchschnittlich 19,8) und ein überdurchschnittlicher Gewinn ergibt (2,1 % und 2,6 % gegen durchschnittlich 1,8 %). Die Betriebe in den größten Städten weisen dagegen wieder schlechtere Ergebnisse auf. Eine Erklärung für diese Ergebnisse bringt der Harvardbericht nicht.

7. Die empirisch gewonnenen Standard-Unkosten.

Der Zweck der Harvard-Untersuchungen, in erster Linie der Praxis zu dienen, hat dazu geführt, aus dem gesamten Material Standardzahlen zu ermitteln, die für die Praxis Musterergebnisse darstellen sollen, an denen sie sich orientieren könne. Um diesen Standard zu ermitteln, hat man die Betriebe gegliedert nach solchen, die Verluste hatten, nach solchen, die Gewinne bis zu 2,5 % erzielten und nach solchen, die über 2,5 % Gewinn ausweisen konnten. Unkosten, Bruttoaufschlag und Gewinn der letzten Gruppe, durchschnittlich ermittelt, stellen den zu erreichenden Standard dar. Hier die entsprechenden Zahlen in Tabelle 6, für die sich eine weitere Erläuterung erübrigt.

Tabelle 7. Unkosten, Umsatzgewinn und Umschlagsgeschwindigkeit des Lagers im Kolonialwaren-Einzelhandel Amerikas, gegliedert nach Betrieben mit Verlust, solchen bis zu 2,5 % und solchen über 2,5 % Gewinn (1924)*.

	Betriebe mit Verlust	Betriebe mit Gewinn		Differenz zwischen den beiden letzten Reihen	Durchschnitt
		weniger als 2,5 %	2,5 % u. mehr		
Zahl der Betriebe	137	192	215	—	545
Durchschnittl. Umsatz	$ 59 000	$ 78 000	$ 78 000	—	$ 73 000
Löhne u. Gehälter	12,8 %	11,1 %	9,6 %	÷ 1,5 %	10,9 %
Gesamtunkosten	20,7 %	17,9 %	16,3 %	÷ 1,6 %	18,0 %
Bruttoaufschlag	18,8 %	19,2 %	20,9 %	+ 1,7 %	19,8 %
Reingewinn	Verlust 1,9 %	1,3 %	4,6 %	+ 3,3 %	1,8 %
Lagerumschlag	8,6 mal	10,3 mal	10,6 mal	—	10,0 mal

* Für einen Betrieb konnte der Gewinn nicht einwandfrei ermittelt werden.

8. Zusammenfassung und Kritik.

Die in diesem Aufsatz wiedergegebenen amerikanischen Zahlen stellen eine Analyse der Verteilungskosten des Kolonialwaren-Einzelhandels dar, wie sie wohl sonst in der Welt nirgends zu finden ist. Auch sind sie unter allen amerikanischen Untersuchungen über den Kolonialwaren-Einzelhandel die einzigen, die sich über das ganze Land erstrecken und nicht nur eine Stadt oder einen Staat berücksichtigen [5]).

Die vom deutschen Enquêteausschuß ermittelten Zahlen sind leider noch nicht veröffentlicht, so daß sie zum Vergleich nicht herangezogen werden können. Über europäische Zahlen berichtet noch am besten Hirsch in seinen verschiedenen Werken [6]). Nach den dort gemachten Angaben [7]) und den neuesten Ergebnissen des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine kann folgender Vergleich gemacht werden:

Tabelle 8. Kostenvergleich zwischen amerikanischen und europäischen Betrieben des Kolonialwaren-Einzelhandels.

Position	Amerika Harvard	Kaffeemassenfilialbetrieb	Kolonialwaren-Großbetrieb	Zentralverband deutscher Konsumvereine			
	1924	1912	1910	1903	1913	1925	1926
Bruttoaufschlag	19,8 %	19,0 %	18—20 %	20,4 %	19,9 %	20,4 %	20,3 %
Reingewinn	1,8	4,0	4—5	10,6	8,5	3,7	4,0
Gesamtunkosten	18,0	15,0	13—16	9,8	11,4	16,7	16,3
Umsatz pro Verkäufer	51240 M	—	16000 M*	23788 M	22110 M	19849 M	22660 M

* In belgischen Kolonialwaren-Filialbetrieben (1911).

Diese Tabelle zeigt eine auffallende Übereinstimmung in der Höhe der Bruttozuschläge zwischen Amerika und Europa. In bezug auf Unkosten und Gewinn scheinen die Unterschiede jedoch größer zu sein. Tatsächlich handelt es sich aber nur um scheinbare Unterschiede, da die Harvardzahlen den Unkosten die Zinsen für das eigene Kapital und das Gehalt des Inhabers, also den sog. Unternehmerlohn, zugeschlagen haben. Es dürfte wohl nicht zu hoch gegriffen sein, wenn diese beiden Größen mit 3 % des Umsatzes angenommen werden, so daß auch diese scheinbaren Unterschiede sich aufheben. Große Unterschiede bestehen aber in der Höhe des absoluten Umsatzes pro Kopf des Personals, die tatsächlich vorhanden sind, es sei denn, daß sie teilweise oder ganz auf die verschiedene Kaufkraft des Geldes zurückgeführt werden könnten. Hirsch rechnet allerdings in seinem Amerikabuch (S. 36) bei Nahrungsmittel nur mit einer um $^1/_5$ geringeren Kaufkraft des Dollar gegenüber der Mark. Vergleicht man die diesbezüglichen Indices beider Länder, nämlich den amerikanischen Nahrungsmittelindex (der keine landwirtschaftlichen Produkte enthält) mit dem deutschen Kolonialwarenindex, so

[5]) Den Harvard-Untersuchungen methodisch nachgebildet sind die Untersuchungen der Nebraska-Universität über den Kolonialwaren-Einzelhandel im Staate Nebraska für die Jahre 1921, 1923, 1924 und 1925 (veröffentlicht unter dem Titel „Operating Expenses of Retail Grocery Stores in Nebraska" in den Bulletins No. 2, 10, 12 und 17 der Universität). Eine weitere sehr ins einzelne gehende Untersuchung über die Verteilungskosten des Kolonialwaren-Einzelhandels in New York wurde für 1923 unter dem Titel „Retail Grocery Stores" New York State, Department of Farms and Markets, Circular 240, von der New York Food Commission zusammen mit der U. S. Food Commission herausgegeben.

[6]) Hier kommen vor allem in Betracht: Hirsch, Die Filialbetriebe im Detailhandel, Bonn 1913. Hirsch, Der moderne Handel, seine Organisation und Formen. 2. Aufl. Tübingen 1925. (Grundriß der Sozialökonomik, V. Abt. II. Teil.)

[7]) Hirsch, Der moderne Handel a. a. O. S. 217.

kommt man für Anfang 1927, unter der Voraussetzung, daß 1913/14 die Kaufkraft von Dollar und Mark bei diesen Waren gleichgroß war, nur zu einer um 15 % geringeren Kaufkraft des Dollar. Das würde bedeuten, daß auch bei Berücksichtigung der verschieden hohen Kaufkraft, durchschnittlich im Kolonialwaren-Einzelhandel Amerikas 40 bis 50 000 M pro Kopf des Personals umgesetzt wird, d. h. rund doppelt so viel als in Europa.

Die Umsatzschnelligkeit des Warenlagers in Amerika (10 maliger Umschlag pro Jahr) dürfte ebenfalls etwas über das europäische Niveau hinausgehen. Für die Konsumvereine konnte ich folgende Zahlen ermitteln [8]) (1924):

England	9,19	maliger	Lagerumschlag
Tschechoslowakei	8,24	„	„
Schweden	7,56	„	„
Österreich	7,25	„	„
Norwegen	6,84	„	„
Deutschland (Zentralverband)	6,75	„	„
Schweiz. Konsumvereine (1926)	5,40	„	„

An den oben wiedergegebenen Zahlen ist noch das Verhältnis zwischen dem freien Kolonialwarenhandel und dem Konsumverein interessant. Die Höhe der Unkosten dürfte danach heute beim Konsumverein ungefähr mit den Zahlen des freien Handels übereinstimmen, trotzdem die Unterschiede vor dem Kriege beträchtlich waren. Auch Converse [9]) ermittelte 1915 bei 61 Konsumvereinen in Minnesota (Amerika) Unkostensätze, die durchschnittlich 2—3 % unter denen des freien Handels lagen. Die Nachkriegszahlen des deutschen Zentralverbandes deutscher Konsumverein zeigen jedoch, daß die Konsumvereine auf dem Wege sind, diesen Vorteil einzubüßen, wenn die Entwicklung [10]) so weiter geht.

Zum Schluß wären noch einige kritische Bemerkungen zu den Untersuchungen des Harvard Bureau of Business Research zu machen.

Die Untersuchungen, so interessant sie in ihren Ergebnissen wie in ihren Methoden sind, geben kein Gesamtbild der betriebswirtschaftlichen Verhältnisse des Kolonialwaren-Einzelhandels. Sie sind in erster Linie für die Praxis gemacht, um dem einzelnen Betrieb Vergleichszahlen an die Hand zu geben und berücksichtigen infolgedessen wenig Zusammenhänge, die über diesen rein praktischen Zweck hinausgehen, trotzdem es ohne großen Aufwand möglich wäre. Einige Probleme, die nicht nur für diesen Geschäftszweig, sondern für den gesamten Handel ausschlaggebend sind, können durch diesen Mangel in ihren Auswirkungen nicht voll übersehen werden. Auf eine Frage, nämlich den Einfluß des wachsenden Großbetriebs auf Umsatz, Unkosten, Konkurrenzfähigkeit in den Preisen (nach der Einkaufs- und nach der Verkaufsseite hin) Bruttoaufschlag, Reingewinn und Kapitalrentabilität des Betriebes wurde an mehreren Stellen schon hingewiesen. Trotzdem gerade diese Frage auch in Amerika [11]) schon erörtert wurde, geben die oben wiedergegebenen Zahlen keinen vollen Überblick über das Problem. Sie zeigen zwar, daß die Kosten beim Großbetrieb steigen, aber sie zeigen nicht die anderen Erfolgseinflüsse der Großbetriebe, die im günstigen Einkauf liegen. Man kann also nicht schlechtweg von einer allgemeinen optimalen Betriebsgröße des Geschäftszweiges sprechen, sondern muß diese immer auf irgend eine Kostenart, entweder auf die Beschaffungskosten oder auf die Unkosten (Verteilungskosten) beziehen und schließlich noch die Umschlagsschnelligkeit des Warenkapitals und die des Gesamtkapitals berücksichtigen. Weil man letzte Größe nicht kennt, ist es auch unmöglich, die durchschnittliche Kapitalrentabilität des Geschäftszweiges zu ermitteln. Dies sind einige Punkte, in denen die Methoden des Harvard Bureau of Business Research noch vervollständigt werden müßten, um einen voll befriedigenden Betriebsvergleich für die einzelnen Geschäftszweige zu ermöglichen.

Über die Kapitalrentabilität des Kolonialwaren-Einzelhandels Amerikas kann man vielleicht etwas aussagen, wenn man die Ergebnisse der Untersuchungen des Bureau of Business Research der Nebraska Universität über diesen Geschäftszweig [12]) mit den Ergebnissen des Harvard-Bureau kombiniert.

Bei einer bilanzanalytischen Untersuchung von 93 Betrieben des Kolonialwaren-Einzelhandels im Staate Nebraska (Amerika) kam man zu einem durchschnittlichen Umsatz von 35 685 $, einem Gesamtkapital von 14 113 $ und einem Eigenkapital von 11 857 $, was eine Umschlagsgeschwindigkeit

[8]) Nach Schweiz. Konsumverein Basel, Jahrg. XXVII, Nr. 26 vom 2. Juli 1927.

[9]) Converse, Marketing Methods and Policies. 1. Aufl. New York 1924.

[10]) In jüngster Zeit wurde auch der Versuch unternommen, die Preise des Privat-Einzelhandels mit denen der Konsumvereine zu vergleichen. Zunächst lag der Weltwirtschaftskonferenz eine Denkschrift des Internationalen Arbeitsamts vor unter dem Titel: „Results of certain of the Enquiries for Instituting a Comparison between the Retail Prices in Private Trade and Those of Distributive Co-operative Societies". Das Material dieser Denkschrift war außerordentlich gering, so daß die daraus gezogene Folgerung, daß der Konsumverein niedrigere Verkaufspreise habe als der private Handel, nur anfechtbar war. Die Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels hat auch sofort eine Gegendenkschrift veröffentlicht und kam auf Grund eines weit umfangreicheren Materials zu einer entgegengesetzten Schlußfolgerung. Zu dieser Denkschrift des Einzelhandels hat dann der Zentralverband deutscher Konsumvereine wieder eine Gegendenkschrift veröffentlicht auf Grund von Material, das denselben Städten wie das Material des Einzelhandels entstammt und kommt wieder zu dem Ergebnis, daß die Preise der Konsumvereine im Durchschnitt unter denen des Privathandels liegen. Ob man aber mit der Methode der Preisvergleiche zum Ziel kommt, ist sehr zweifelhaft, die Methode der Harvard-Untersuchungen führt jedenfalls zu Ergebnissen, die einen besseren Vergleich ermöglichen.

[11]) Siehe Weld, Do Principles of Large-Scale Production Apply to Merchandising? in American Economic Review. Bd. XIII, No. 1 (März 1923), Supplement S. 185 bis 197. — Vgl. auch hierzu Hirsch, Der moderne Handel, a. a. O. S. 237, wo auf die Ausführungen von Weld eingegangen ist und S. 218—220.

[12]) Financial Statement Ratios of General, Grocery, Hardware and Drug-Stores in 1923. Nebraska Studies in Business No. 9, Mai 1924.

des Gesamtkapitals von 2,5 mal und des Eigenkapitals von 3 mal ergibt. Da Umschlagsgeschwindigkeit und Rentabilität des Gesamtkapitals zusammen mit dem Umsatzgewinn drei Größen sind, von denen man jede errechnen kann, wenn man zwei von ihnen kennt, ergibt sich unter Zugrundelegung von 1,8 % Umsatzgewinn (nach Harvard) eine Rentabilität des Gesamtkapitals von 4,5 % und des Eigenkapitals von 5,4 %. Man kann aber auf Grund der Harvarduntersuchung über den Einfluß der Betriebsgröße auf die Höhe des Gewinns, die in Tabelle 2 wiedergegeben ist, dieses Ergebnis noch etwas korrigieren.

Die Betriebe mit einem Umsatz zwischen 30 000 $ und 40 000 $, zu denen mit 35 000 $ der Durchschnittsbetrieb der Nebraska-Untersuchung gehört, haben nach Tabelle 2 einen durchschnittlichen Lagerumschlag von 8,2 mal [13]) im Jahr gegen 10 mal als Durchschnitt aller Betriebe. Der Durchschnitt aller Betriebe hat also gegenüber dem Betrieb der Nebraska-Untersuchungen eine um 20 % höhere Umschlagsschnelligkeit des Lagers, so daß wir im gewissen Sinne mit einer entsprechend höheren Umschlagsgeschwindigkeit des Gesamtkapitals rechnen können. Wir kommen so zu einer Umschlagsgeschwindigkeit des Gesamtkapitals von 2,5 + 20 % = 3 mal und des Eigenkapitals von 3,0 + 20 % = 3,6 mal, was eine Rentabilität des Gesamtkapitals von 5,4 % und des Eigenkapitals von 6,48 % ergibt. Bei diesen Zahlen muß, wie schon mehrfach betont, immer berücksichtigt werden, daß sie weder Unternehmerlohn noch Zins für eigenes Kapital enthalten, da beide Größen in den Unkosten verrechnet sind. Ob die Zahlen nach der ersten oder nach der zweiten Methode der Wirklichkeit am nächsten kommen, kann mit absoluter Gewißheit nicht gesagt werden, aber sie geben einen ungefähren durchschnittlichen Anhalt für die Rentabilität des Kapitals im Kolonialwaren-Einzelhandel, den man aus den Zahlen der Harvard-Universität allein nicht ermitteln konnte.

Kapitalzinsen als Produktionskosten vom amerikanischen und deutschen Standpunkt.

Von Otto R. Schnutenhaus, Berlin.

(Schluß.)

IV. Begründung der Zweckmäßigkeit resp. Unzweckmäßigkeit des Einschlusses von Kapitalzinsen in die Produktionskostenrechnung.

A. Der amerikanische Standpunkt.

a) Die Argumente der Einschlußanhänger.

Befassen wir uns nun mit der Frage der Zweckmäßigkeit bzw. Unzweckmäßigkeit des Einschlusses von Kapitalzinsen in die Selbstkostenrechnung und berücksichtigen auch hier wieder hauptsächlich nicht gezahlte Eigenzinsen als Produktionskosten.

Von den Vertretern des Einschlusses wird die Zweckmäßigkeit aus folgenden Gründen befürwortet:

Die Zinsen gestatten:

1. die relative Ökonomik von Methoden und Maschinen zu messen,
2. die Richtigkeit vorläufiger Schätzungen zu beweisen,
3. durch bessere Rentabilitätsbestimmungen zwischen verschiedenen Geschäftsarten zu unterscheiden,
4. für die verschiedenen Abteilungen im Industriebetrieb die Kapitalpreise zu zeigen,
5. in richtiger Weise das Zeitelement in den Kosten zu berücksichtigen,
6. das richtige Verhältnis großer zu kleinen Vorräten zu bestimmen,
7. die Frage zu entscheiden, wann es billiger ist, das Produkt zu kaufen als zu produzieren,
8. die Kosten des Eigenbetriebes mit denen ge- oder vermieteter Betriebe zu vergleichen,
9. die verschiedenen Finanzierungsmethoden abzuwägen,
10. eine einheitliche Selbstkostenrechnung in Industriezweigen resp. -verbänden einzuführen und faire Verkaufspreise zu bilden,
11. als Anreizmittel zu verstärkter Produktion zu dienen,
12. dem Selbsterhaltungstrieb des Produzenten Rechnung zu tragen.

Dies sind die hauptsächlichsten Argumente, die von Clinton H. Scovell am 27. Dezember 1918 vor der American Association of University Instructors in Accounting [27]) vorgetragen und mit Temperament diskutiert wurden. Sie kehren ausnahmslos in seinem neuesten Werk „Interest as a Cost" wieder.

Der Amerikaner behandelt die Verrechnung des Zinsbetrages in der Produktionskostenrechnung verschieden. Er geht sowohl von der Aktiv- als auch von der Passivseite der Bilanz aus.

Die vollendetste Methode ist die Berücksichtigung der Beanspruchung jeden Vermögensteils. Aber die Schwierigkeit der Feststellung der Vermögensbenutzungsdauer, auf die produzierte Einheit bezogen, ist in jedem Falle so groß, daß die Ökonomik eines solchen Präzisionsverfahrens sehr stark in Frage gestellt wird. Folglich weicht diese Theorie der praktischen Überlegung, ein einfacheres Verfahren anzuwenden.

Ein solch roheres aber billigeres Verfahren stellt die sog. „flat rate method" dar, die lediglich einen Einheitssatz auf das Gesamtvermögen oder -kapital anwendet. Wenn auch sehr viele Unternehmungen Zinsen auf Anlage- und Umlaufsvermögen bereits berechnen, so soll nach Jordan [28]) der grö-

[13]) Nebraska kommt auf einen Lagerumschlag von 8,95 mal im Jahr, setzt aber bei der Ermittlung dieser Zahl nicht wie Harvard die Selbstkosten des Umsatzes zum Durchschnittsbestand, sondern den reinen Umsatz zum Jahresendbestand in Beziehung. Die Harvardzahlen sind also genauer.

[27]) American Institute of Accountants „Report of Special Committee on Interest in Relation to Cost, Year Book, 1918." S. 110.

[28]) Jordan und Harris, a. a. O. S. 432.

ßere Teil der amerikanischen industriellen Praxis doch nur die Zinsberechnung vom Anlagevermögen vornehmen.

Aber noch eine andere Methode befindet sich in Anwendung: die sog. „net investment method". Diese Verrechnungsart, die in der Regel nur von kleinen industriellen Unternehmungen angewandt wird, sieht eine wechselnde Zinsberechnung nur auf die Differenz aus Umlaufsvermögen minus Umlaufsfremdkapital (kurzfristige Schulden) vor, während auf die Anlagewerte feste Zinssätze mit den Abschreibungen verrechnet werden. Nach der Ansicht Scovells hat diese Methode keine theoretische Basis. Ihr ökonomischer Defekt bestehe hauptsächlich darin, daß man für das Eigenkapital nicht dieselben Zinssätze anwenden könne, wie für das Fremdkapital. Da sie überdies in ihrem Ergebnis mit der flat rate method nicht übereinstimme, sei es zweckmäßiger, auf ihre Anwendung zu verzichten.

Keine der angeführten Methoden übersieht die Tatsache, daß am Ende jeder Rechnungsperiode Vorräte vorhanden zu sein pflegen, deren Inventurwerte inflatiert sind und bei der Verrechnung mit nicht inflatierten Anfangsbeständen antizipierte Gewinne ergeben würden.

Buchtechnisch versucht man diesen unerwünschten Zustand [29]) dadurch zu umgehen, daß man ein Zinsenreservekonto (interest reserve account) und ein Zinsengewinnkonto (interest income account) gleichzeitig errichtet. Die für einen Monat kalkulierten Zinsen werden anschreibemäßig wie jeder andere Kostenfaktor behandelt (debitiert) und dem Reservekonto kreditiert. Am Monatsschluß wird dann der durch den Verkauf verrechnete Betrag dem Zinsenreservekonto belastet und dem Zinseneinkommenkonto kreditiert. Desgleichen werden wirklich gezahlte oder erhaltene Zinsen dem Zinseneinkommenkonto gut oder zur Last geschrieben. Der Saldo dieses Kontos wird dann am Jahresschluß auf Gewinn- und Verlustkonto ausgebucht. Auf dem Reservekonto bleibt dagegen der Kreditsaldo stehen als Ausweis für die aufgelaufenen Zinsen auf die vorhandenen Vorräte beim Jahresabschluß, die aber bei Aufstellung der Bilanz von der Aktivseite abgesetzt werden.

b) Die Argumente der Einschlußgegner.

Die Einwände der amerikanischen Bekämpfer der Einschlußtheorie sind folgende:

1. der Zinseneinschluß führt zur Inflation der Vorräte,
2. der Zinseneinschluß führt zur Gewinnantizipation,
3. der Zinseneinschluß führt zum Gewinnausweis selbst dann, wenn keine Umsätze gemacht sind,
4. der Zinseneinschluß in die Produktionskostenrechnung muß notwendigerweise die Möglichkeit der Auswahl eines richtigen Zinsfußes voraussetzen,
5. jede Zinsenverrechnungsmethode in der Kostenrechnung ist unökonomisch,
6. die Bankiers setzen bei der Prüfung der Kreditwürdigkeit auf Grund von Bilanzen evtl. in die Vorräte eingeschlossene Zinsen ab,
7. der Zinseinschluß kann ebenso zweckmäßig gesondert in statistischer Aufmachung ausgewiesen und aus den Geschäftsbüchern der Kalkulationsabteilung und Buchhaltung ferngehalten werden.

Im einzelnen kommentieren die amerikanischen Gegner die wichtigsten Behauptungen und Einwände beider Parteien wie folgt: Sie erklären, es sei zu bezweifeln, daß die Zinsen als Vergleichselement (element of comparison) besondere Dienste leisten. Wenn die Zinsen schon als ausreichend erachtet würden, den Erfolg zu affizieren, so dürfte auch der Unterschied in anderen fixen Kosten wie etwa Abschreibungen, Steuern, Versicherungsprämien u. ä. groß genug sein, die zu treffenden Entscheidungen zu beeinflussen. Um die relative Produktivität verschiedener Anlagetypen zu messen und die zu erwartende Anlagerentabilität festzustellen, könne man wohl die Zinsenkalkulation anwenden; die Berücksichtigung dieser Art Kalkulation zwinge aber weder zweckmäßig noch logisch zum Einschluß in die Kostenrechnung. Mit dem Einschluß der Zinsen müßte sogar die Frage nach der wirtschaftlichen Rentabilität, beispielsweise der anzuschaffenden Anlagewerte, zweckmäßigerweise ganz aufhören; denn die Anschaffung einer teueren aber weniger brauchbaren Maschine in bezug auf Qualität und Produktionserfüllung würde ja um so mehr Zinsen einbringen.

Die Behauptung, der Zinseneinschluß gestatte es, die Finanzierungsmethoden zweckmäßiger abzuwägen, könne mit der obigen Entgegnung auf die Zinsen in ihrem Werte als Vergleichselement widerlegt werden. Der Gesichtswinkel, der die Auswahl (real test) verschiedener Finanzierungsmethoden entscheide, sei allein der Reingewinn (net profit).

Einheitlicher Einschluß von Zinsen müsse die jetzigen Preise ungerechtfertigterweise über die Marktpreise heben, was einer Bestrafung solcher Verbraucher gleichkäme, die die Preissteigerung nicht abwälzen könnten. Wenn man die hieraus entspringenden, sicherlich unliebsamen Folgen vermeiden wolle, sei der Einschluß unzweckmäßig.

Der Behauptung Scovells [30]) müsse entgegengetreten werden, die Verschiedenheit des Zinsfußes könne kein Grund für ihre Auslassung aus den Kosten sein. Gerade die Verschiedenheit der zur Auswahl stehenden Zinsfüße müsse jedem Kalkulator ihre Unzweckmäßigkeit als Kostenelement beweisen. Bei sämtlichen betriebswirtschaftlichen Kosten habe man es niemals (auch bei zweckmäßig richtig gewählten Abschreibungen nicht) mit willkürlichen Wertgrößen zu tun, wie es bei dem Zinsfuß der Fall sei.

[29]) Nicholson und Rohrbach, Cost Accounting. S. 140.

[30]) Scovell, H. Cl., a. a. O. S. 55.

Einen reinen Zinsfuß (pure interest rate), der eine Kapitalvermehrungsgarantie bedeute, die wirtschaftliche Verwendung des Kapitals also mit dem Risiko = 0 voraussetze, gebe es in Wirklichkeit überhaupt nicht, wie die Kriegs- und Nachkriegszeiten jeden Landes am besten beweisen. Außerdem würde aber auch der hypothetisch niedrigste Zinssatz den Ansprüchen der Kapitalisten niemals genügen, weil er den modernen Gewinnmöglichkeiten nicht entspreche. Auch der Zinsfuß, zu dem Geld geborgt werden könne, sei ein willkürliches Kostenelement. Welchen Zinsfuß solle man z. B. wählen, wenn man eine Anlage mit Kapital zu verschiedenem Zinsfuß und zu verschiedenen Bedingungen finanzieren könne? Von einem landläufigen Zinsfuß könne man als Durchschnittszinsfuß in den Vereinigten Staaten überhaupt nicht sprechen; denn in Kalifornien z. B. sei der Zinsfuß ein ganz anderer wie in dem Staate New York.

Aus der Überlegung heraus, daß die Verschiedenheit der Zinssätze den Einschluß unzweckmäßig mache, folge auch die Ablehnung der Behauptung, daß man einheitliche Kostenrechnungsschemata für einzelne Industriezweige ohne Berücksichtigung der Zinsen nicht aufstellen könne. Man stelle sich hier beispielsweise vor, ein Industrieller in Kalifornien berechnet 10 % Kapitalzinsen, ein anderer in New Jersey 6 % und beide träten in New Orleans in Wettbewerb.

Der Zinseneinschluß sei auch deswegen unzweckmäßig, weil er die heute bestehende Wirtschafts- und Eigentumsordnung gefährden müsse. Wenn man, wie es früher in den Vereinigten Staaten geschehen sei, Patentverletzern 6 % Kapitalzinsen im Prozeßwege zuspreche, so sei der Widersinn denkbar, daß die wirklichen Patentinhaber, wenn die ihnen ausgelieferten Gewinne gering seien, an die Rechtsübertreter noch Zahlungen zu leisten hätten.

Daß die Berücksichtigung von Zinsen als Kosten einen Anreiz zu verstärkter Produktion bilde, sei durch nichts erwiesen. Überdies könne eine tatsächliche Produktionsvermehrung mit besseren Mitteln aus dem Gebiet der Absatzpolitik erzielt werden.

Ob es ferner zweckmäßig sei, dem Zeitelement in den Kosten (den sog. seasoning cost) durch Zinsenzuschlag Rechnung zu tragen, könne dahingestellt bleiben. Wenn es unlogisch sei, das Zeitelement bei kurzer Produktionsdauer zu beachten, so treffe dasselbe bei langer Produktionsdauer zu [31]). Bei Produkten, die der Gärung oder Reife benötigen, um marktfähig zu werden, könne nur der Marktpreis entscheiden, der Zinsen wohl immer miteinschließe.

Zu welchen unsinnigen Konsequenzen aber der behauptete notwendige Einschluß der Zinsen in die Kosten führen würde, geht daraus hervor, daß selbst dann, wenn keine Umsätze, keine Verkäufe getätigt sind, Kapitalzuwachs, nämlich in Form von Zinsen, vorhanden wäre. Dieser Zuwachs müßte logischerweise für die Kapitalseigentümer frei sein und könnte demnach auch unter irgendeiner Bezeichnung, sagen wir Dividende, ausgeschüttet werden.

Im übrigen schlügen sich aber die Anhänger der Theorie selbst, auch in bezug auf ihre Zweckmäßigkeit, wenn sie die Zinsen bei der Feststellung der Inventurwerte wieder absetzten.

Unter gewissen Umständen könnte es vielleicht zweckmäßig sein, von einer statistischen Kalkulation außerhalb der Geschäftsbücher abzusehen und die nichtgezahlten Zinsen in die ordnungsmäßige Produktionskostenrechnung einzusetzen oder unter den Handlungsunkosten nach dem Verkaufseinheitswert zu verteilen.

B. Der deutsche Standpunkt.

a) Die Argumente der Einschlußanhänger.

Bei den deutschen Anhängern dreht sich die Frage der Zweckmäßigkeit im wesentlichen um die Überwindung der Schwierigkeit einer richtigen Auswahl des Kapitalzinsfußes. Sowohl Beste als auch Löwenstein weisen auf diese Schwierigkeit hin. Löwenstein [32]) sagt sogar: „Von entscheidendem Einfluß ist der Zinsfuß, der für Aktiv- und Passivkapitalien in Anrechnung gebracht werden muß." Während Löwenstein eine handelsübliche Verzinsung einfach als zweckmäßig annimmt, gibt Klemann zu, daß nicht einmal die Staatsrenten als Anhalt für die landesübliche (normale) Verzinsung betrachtet werden könnten, und kommt ohne jede Begründung zu einem eigenen Normalzinsfuß. Bereits Schär [33]), der als Anhänger des Einschlusses die Berücksichtigung des Zinsverlustes mit 5—6 % bei der Bewertung der Warenvorräte befürwortet, hat vor 20 Jahren ausdrücklich festgestellt, daß es schwer sei, irgendein Zinsfußniveau als normal zu bezeichnen. Zu erwähnen bliebe noch, daß Jung die Schwierigkeit einwandfreier Zinsverrechnung für die Zuschlagskalkulation ebenfalls zugibt.

Mit Ausnahme von Löwenstein, der als einziger über das Buchungsverfahren praktische Vorschläge bringt, die von den amerikanischen teilweise abweichen, bewegen sich die deutschen Argumente also hauptsächlich in der Abwehr eines der stärksten Einwände der Gegenpartei.

b) Die Argumente der Einschlußgegner.

Während man in beiden Ländern keinen Anhänger findet, der den Zinseneinschluß zwar für logisch richtig, aber für praktisch unzweckmäßig hält, sehen wir uns insbesondere in Deutschland der Tatsache gegenüber, daß Schriftsteller, die den Einschluß objektiv für unlogisch halten, vom subjektiven Standpunkt die Verrechnung in der Selbstkostenrechnung für richtig erachten. Soweit wir sehen können, trifft dies vor allem auf Leitner und Schulte zu. Ersterer hält zwar den Einschluß der Eigenkapitalzinsen theoretisch objektiv für unlogisch, tritt aber subjektiv doch für die Zweck-

[31]) Finney, H. A., Principles of Accounting. 1923. Kap. 28 S. 8.

[32]) Löwenstein, a. a. O. S. 125. Von uns gesperrt gedruckt.

[33]) Schär, J. F., Zahlungsbilanz S. 108 und Unterrichtsstunden II S. 706.

mäßigkeit ein, Eigenzinsen, insbesondere auf Anlagewerte, in die Selbstkostenrechnung einzuschließen. Wir können aber hier seiner Begründung insofern nicht folgen, als er einseitig das Anlagekapital bevorzugt und sich hierbei auf logische Argumente stützt, die wir im ersten Teil abgewiesen haben. Schulte rechnet objektiv, d. h. logisch, die Verzinsung des investierten Kapitals zum Gewinn, subjektiv aber, d. h. zweckmäßig, die handelsübliche Verzinsung des investierten Kapitals zu den Betriebsausgaben.

C. Kritik und Schlußwort.

In bezug auf die Zweckmäßigkeit oder Unzweckmäßigkeit einer notwendigen Zinsberücksichtigung in der Kostenrechnung kommen wir zu folgendem Urteil:

Das Schwergewicht der Gründe, die gegen den Einschluß sprechen, scheint uns auf seiten der Gegner der Zinskostentheorie zu liegen. Aus Raummangel sei hier nur das Folgende gesagt: In fast allen Fällen, wo viele Produkte und besonders solche mit niedriger Verkaufseinheit produziert werden, dürfte sich eine genauere Zinsverrechnung als unökonomisch, also als unzweckmäßig erweisen. In Fällen, wo der Wert der einzelnen Objekte groß und die Produktionsdauer lang ist, wie z. B. in der Werftindustrie, mag der Einschluß zweckmäßig sein, verliert aber nichts von seiner Unlogik. Für die Auswahl der Methode in einem solchen Falle scheint am zweckmäßigsten der Ausgang von der Aktivseite der Bilanz in Frage zu kommen. Legt man aber Wert darauf, das Betriebsergebnis von dem finanziellen Ergebnis, wie es richtig ist, zu trennen, so ist es immer zweckmäßig, die Zinsen weder mit den Kosten der Produktion noch mit denen des Absatzes zu vermengen. Auf demselben ganz klar ausgesprochenen Standpunkt steht auch Schulte[34]) in seiner Darstellung der Selbstkostenberechnung eines Elektrizitätswerkes. Es ist daher verwunderlich, wenn Löwenstein behauptet, daß Schultes Darstellung mit seinen Anschauungen eine große Übereinstimmung aufweise.

Daß die amerikanischen Gegner, beispielsweise mit ihrer Widerlegung der These, der Zinseneinschluß sei notwendig für Vergleichszwecke, auf richtiger Fährte sind, wird selbst von Löwenstein[35]) zugegeben, der wörtlich sagt: „Andererseits hat er (der Unternehmer) das Kapital in solchen Formen anzulegen, welche mindestens den handelsüblichen Zinsfuß bringen. Soweit es sich hierbei um der Produktion dienende Anlagen handelt, kann nur unter Hinzuziehung des reinen Betriebsgewinnes festgestellt werden, ob wirklich die richtigen Anlagen gewählt sind; denn eine rechnungsmäßige Deckung der Anlagezinskosten hat natürlich keinen Sinn, wenn der sich ergebende reine Betriebserfolg negativ bleibt!" Mit dieser insbesondere im letzten Teil gemachten Feststellung entzieht Löwenstein seiner an früherer Stelle (S. 84) ausgesprochenen logischen Begründung den Boden: „Für die Verzinsung dieser unmittelbar der Produktion dienenden Kapitalien zu sorgen, ist Aufgabe der Selbstkostenrechnung, indem sie deren Zinsen als Kosten einsetzt . . ." Kosten sind Kosten, und wenn Zinsen Kosten sein sollen, so hat die Verrechnung der Kosten zu erfolgen ohne Rücksicht darauf, ob der sich ergebende reine Betriebserfolg negativ bleibt. Auch Jung überschätzt die Aufgaben der Selbstkostenrechnung, wenn er die Zinskostenverrechnung (aus Zweckmäßigkeit) damit begründet, daß es im kaufmännischen Rechnungswesen der Selbstkostenrechnung obliege, den Nachweis „intensivster" Nutzung zu erbringen. Und wenn Jung an anderer Stelle seines Werkes (S. 34) sich zu der Äußerung versteigt: „Es mag sich paradox anhören, daß Kosten ein Mittel der Preispolitik sind", so schießt er weit über das Schmalenbachsche Ziel hinaus, für den es sich nur um Grundlagen der Preispolitik handelt. Es ist daher wirklich paradox, von den Kosten als einem Mittel der Preispolitik zu sprechen. Die tatsächlichen Mittel der Preispolitik sind ganz andere und z. B. von Leitner erschöpfend in seiner Wirtschaftslehre der Unternehmung 1926 aufgeführt worden. Man sieht, es geht nicht an, der Selbstkostenrechnung gewissermaßen „selbstproduktive" Fähigkeiten zuzuweisen und sie nicht als Mittel zum Zweck, sondern als Selbstzweck zu betrachten.

Aber noch ein anderes Moment beweist unseres Erachtens betriebswirtschaftliche Unzweckmäßigkeit und Unlogik zugleich. Es ist das Buchungsverfahren in beiden Ländern.

Wenn auch Löwenstein in dem von ihm allein entwickelten Buchungsverfahren, soweit wir sehen können, nicht die Inkonsequenz der Amerikaner begeht, die verrechneten aber nicht realisierten Zinsen am Jahresschluß von den Aktivbeständen wieder abzusetzen, so ist aber seine Buchungsprozedur, von seinem Standpunkt Zinsen als Kosten zu verrechnen, ebensowenig folgerichtig. Wenn man nämlich Zinsen als Kosten betrachtet, so doch angeblich nur deshalb, weil sie einen wirtschaftlichen Werteverbrauch darstellen, resp. einem solchen Rechnung tragen sollen, wofür aber einzig und allein das hingegebene Kapital als Leistungssender aufkommt. Zweckmäßig wäre also nur, das Kapitalkonto, resp. ein echtes Kapitalzuwachskonto zu erkennen, und zwar ohne Umwege. Dieses zu kreditierende Konto dürfte keinen rechnungsmäßigen Charakter tragen wie bei den Amerikanern, da ja Kapitalzinsen vorgeblich echte reale Kosten sein sollen. Leitet man indessen Zinsen erst über das Gewinnkonto zum Kapitalkonto (wobei wir wissen, daß Gewinn Kapital darstellt), so dokumentiert man äußerlich noch schneller die Unlogik, indem man durch die Buchung per Kosten (Aktivum) resp. per Aufwand (Verlust) an Gewinn die sonderbare These aufstellt: Kosten oder Aufwand an sich sind ein Gewinn, jeder Werteverzehr an sich oder jede Umwertung an sich ist ein

[34]) Schulte, Zeitschr. f. hw. Forsch. Jhg. 4. S. 333.
[35]) Löwenstein, a. a. O. S. 125.

Mehrwert. Wir glauben nicht, daß mit dieser These der betriebswirtschaftlichen Erkenntnis gedient ist und kommen zu der Schlußfolgerung, der Einschluß von Zinsen (gezahlten oder nichtgezahlten) in jede Art von Kostenrechnung, die sich mit der Produktion oder Absatz eines Produktes befaßt, ist

a) objektiv unlogisch,
b) von so vielen betriebswirtschaftlichen Faktoren abhängig, daß er subjektiv ebenso zweckmäßig als unzweckmäßig sein kann.

Die deutschen Zweigniederlassungen in der Türkei.

(Die Niederlassungs- und die Steuerfrage.)

Von Heinz Schmalz.

Den gewaltigen Umwälzungen der Türkei auf kultur- und sozialpolitischen Gebieten, ihrer Nachahmung nach abendländischem Vorbilde folgt nunmehr in nicht vermindertem Tempo die Anpassung an westeuropäische Gesetzgebungs-, Wirtschafts- und Finanzverhältnisse. Zwei Marksteine weisen hier den Weg einer neuen, mit dem Alten völlig brechenden Rechts- und Wirtschaftspolitik. Zunächst ist im Anschluß an den neuen Handelsvertrag zwischen dem Deutschen Reich und der türkischen Republik vom 12. Januar d. J. unter gleichem Datum ein Niederlassungsabkommen zustande gekommen, das die Vertreter- und Zweigniederlassungsfrage in beiden Staaten gegenseitig regelt. Beide Abkommen, sowohl der Handelsvertrag wie das Niederlassungsreglement, sind Mitte April d. J. von der Türkei ratifiziert worden, nachdem die Ratifizierung deutscherseits bereits Mitte März vorausgegangen war. Dann ist aber bei jeder Niederlassungsfrage die finanzpolitische Seite ein ausschlaggebender Faktor. Während sich mit der Einführung des BGB., das sich das Schweizerische Bürgerliche Recht zum Vorbild nahm, in Abkehr von religiösen Rechtsnormen der Übergang zur weltlichen Rechtsprechung vollzog, hat gesteigerter fiskalischer Bedarf und zielbewußte Währungspolitik Ende 1926 zu umwälzenden Reformen auf steuer- und verwaltungsrechtlichen Gebieten geführt. Unter Aufgabe des bisherigen lediglich rohen Schätzungsverfahrens ist zum ersten Male ein Steuersystem mit modernen Veranlagungs- und Erhebungsgrundsätzen, ganz nach europäischem Muster aufgeführt worden.

Zunächst die Neuregelung nach dem Niederlassungsabkommen. Nach Art. 2 daselbst sollen die Staatsangehörigen des einen vertragsschließenden Teiles völlige Freiheit zur Einreise und zur Niederlassung in das Gebiet des andern Teils und dort weiter nach Art. 4 das Recht haben, jede Art von Industrie und Handel zu betreiben und jede Erwerbstätigkeit und jeden Beruf auszuüben, soweit diese nicht den eigenen Staatsangehörigen vorbehalten sind. Nach Art. 5 müssen Handels-, Industrie- und Finanzgesellschaften einschließlich der Transport- und Versicherungsgesellschaften, die im Gebiet des einen vertragschließenden Teiles ordnungsmäßig errichtet werden, im Gebiet des andern Teils anerkannt werden. Selbstverständlich hängt die Zulassung dieser Gesellschaft zur Ausübung ihres Handels oder Gewerbes im Gebiet des andern vertragschließenden Teiles — wie dies in Art. 5 nochmals ausdrücklich erwähnt wird — von ihrer Unterwerfung unter die Gesetze und Vorschriften, die in diesem Gebiet gelten oder gelten werden, ab.

Abschnitt 2 des Niederlassungsabkommens bringt Steuerbestimmungen. Nach Art. 8 unterliegen die Staatsangehörigen in dem Gebiet des anderen Teiles keinen anderen oder höheren Abgaben als die eigenen Staatsangehörigen. Für die Zweigniederlassungen ist dies in Art. 9 nochmals ausdrücklich ausgesprochen und müssen neue steuerliche Befreiungen diesen Zweigniederlassungen wie auch sonstigen ausländischen Vertretern gegenüber nach Art. 10 genau so durchgeführt werden, wie eigenen Staatsangehörigen oder Gesellschaftern gegenüber. Wie ist nun die steuerliche Belastung in der Türkei nach der eben durchgeführten Steuerreform?

Das neue Steuersystem der Türkei erstreckt sich im wesentlichen auf die steuerliche Erfassung des Einkommens, des Umsatzes und der Lustbarkeiten und hat in dem Gewinnsteuergesetz vom 27. Februar 1926 nebst Zusatz vom 12. Juni 1926, dem allgemeinen Verbrauchssteuergesetz vom 1. Februar 1926, dem Lustbarkeits- und besonderen Verbrauchssteuergesetz vom 13. Februar 1926 und ganz allerletzt in dem das Gesetz über die „feste Steuer" vom 8. Februar 1927 ersetzenden Gesetz des 5 %igen Aufschlags auf die Gebäude-, Grund- und Gewinnsteuer seinen Niederschlag gefunden. Die Einkommensteuer ist progressiv gestaffelt und beträgt bei einem Einkommen bis zum Betrage von t. Pf. 3000 einschließlich: 6 %; 3001—5000: 7 % und so steigend bis 50 000: 13 %. Über 5000 t. Pf. kommt der Satz von 14 % in Frage.

Auf dem Gebiete der indirekten Steuern regelt das Gesetz über die allgemeine Verbrauchssteuer vom 1. Februar 1926 die steuerliche Erfassung des gewerblichen Umsatzes. Hiernach unterliegen alle Entgelte für Warenverkäufe, Fabrikations- und Reparaturarbeiten einer allgemeinen Verbrauchssteuer mit einer größeren Anzahl von Ausnahmen. Die Steuer beträgt 2,5 % vom Gesamtbetrage der Geschäftsumsätze und wird nach Art. 5 durch Kleben von Stempelmarken entrichtet. Schließlich hatten alle Schuldner direkter Steuern bisher die sog. feste Steuer, d. i. eine Kopfsteuer, zu entrichten. Die Sätze dieser Kopfsteuer bewegen sich zwischen 0,5 und 5 Ltq und richten sich nach dem Ergebnis der Einschätzung. Diese feste Steuer, deren Abwicklung sich nur noch bis zum 1. Juni 1927 erstreckt, ist bereits durch das Gesetz des 5 %igen Aufschlags auf die Gebäude-, Grund- und Gewinnsteuer vom 24. Januar 1927 abgelöst worden.

Der Gründung der deutschen Zweigniederlassungen oder Handelsvertretungen in der Türkei kommen weitere Bestimmungen des Zeitungsproto-

kolls, das als Anlage zum Handelsvertrag und zum Niederlassungsabkommen gilt, entgegen. Hier hat die türkische Regierung auf Grund der Menschlichkeit ihre Bereitwilligkeit erklärt, die im Jahre 1918 unter Verlust ihres Vermögens vertriebenen Deutschen, die später in die Türkei zurückgekehrt sind oder zurückkehren werden, von der Zahlung der rückständigen Temettu-Steuer zu befreien. Handelsreisende sind bis auf die Dauer von 6 Monaten von allen Steuern bis auf die Geschäftsgewinne befreit worden. Ausstellungen und Messen waren schon nach den allgemeinen Bestimmungen im Interesse des Außenhandelsaufbaues steuerfrei gelassen worden.

Auffallen muß aber immerhin die äußerste Anspannung aller Einnahmequellen, auf die die mit allen Mitteln betriebene Europäisierung des Wirtschaftslebens hinarbeitet und weiter auch die extrem nationalistische Kursrichtung der türkischen Steuer- und Wirtschaftspolitik, die sich bei der Bevorzugung einer Reihe nationaler Gesellschaften zeigt. Es ist daher zu begrüßen, daß sich im Zeichnungsprotokoll zu Art. 8 die türkische Regierung bereit erklärt hat, in Verhandlungen über den Abschluß einer Vereinbarung zur Vermeidung der Doppelbesteuerung einzutreten.

Rechtsfragen des Tages.

Zwei, lange Zeit vorbereitete Gesetzentwürfe sind in der Sommertagung des Reichstags verabschiedet worden. Das neue Aufwertungsgesetz, das den umfangreichen und den Inhalt nicht einmal richtig wiedergebenden Titel führt „Gesetz über die Verzinsung aufgewerteter Hypotheken und ihre Umwandlung in Grundschulden, sowie über Vorzugsrenten", trägt das Datum des 9. Juli 1927, die Vergleichsordnung mit dem Haupttitel „Gesetz über den Vergleich zur Abwendung des Konkurses" datiert vom 5. Juli 1927. Das Aufwertungsgesetz ist am 13. Juli in Kraft getreten; die Vergleichsordnung tritt mit dem 1. Oktober 1927 in Wirksamkeit.

Über die beiden für die Wirtschaft überaus wichtigen Gesetze ist bereits mehrfach an dieser Stelle berichtet worden. Es erübrigt nur noch kurz festzustellen, wie sich die Beratungen, die, zum Teil — wenigstens soweit es sich um das Aufwertungsgesetz handelt — sehr stürmisch waren, auf die Regierungsvorlagen eingewirkt haben, und was eigentlich Gesetz geworden ist.

Daß sich die Hoffnungen, die weite Kreise der Inflationsgeschädigten an die Revision des Aufwertungsgesetzes geknüpft hatten, und die von einer ziemlich rücksichtslosen Agitation bis zum Schlußakt aufrechterhalten wurden, nicht erfüllen würden, war jedem Sachkenner von vornherein klar. Nicht etwa, daß das Aufwertungsgesetz vom 16. Juli 1925 das richtige getroffen hätte. Im Gegenteil: es rächt sich die überstürzte Herstellung der 3. Steuernotverordnung, die durch das bekannte Reichsgerichtsurteil vom 28. November 1923 veranlaßt war, und die die Grundlagen der Aufwertung, die in Wahrheit eine Abwertung umfangreichsten Stiles darstellte, schon festgestellt hatte. Nachdem man mit 15 % angefangen hatte, und die Aufwertung der Staats- und Kommunalanleihen ad Calendas Graecas, d. h. bis zur Erledigung aller Reparationsverpflichtungen, hinausgeschoben hatte, war es schon ein gewisses Entgegenkommen, daß man im Aufwertungsgesetz auf 25 % heraufging und im Anleiheablösungsgesetz wenigstens den Altbesitz mit einer Kleinigkeit honorierte. Für die Inflationsgeschädigten wäre es viel besser gewesen, wenn man erst dann zu einer Aufwertungsgesetzgebung geschritten wäre, wenn die Wirtschaft nach Überwindung der Inflationszeit wieder einigermaßen in Ordnung gekommen wäre. Nachdem aber auf Grund der beiden vorhergegangenen Aufwertungsgesetze schon die Grundbücher zu einem erheblichen Teil umgestellt waren, die Industriekonzerne ihre Obligationen aufgewertet hatten, und die Anleiheablösung große Fortschritte gemacht hatte, war eine erneute Umwertung aller Werte ausgeschlossen. Das Gesetz vom 9. Juli hat sich daher auch vor jedem tieferen Eingriff in das bestehende Recht ferngehalten. Es werden die Zinsstreitigkeiten beseitigt, indem im Falle der Aufwertung einer gelöschten Hypothek die bisherige gänzlich abwegige Vorschrift gestrichen ist, wonach die Verzinsung mit dem Quartalsbeginn nach der Wiedereintragung anfangen sollte; statt dessen ist der 1. April 1926 als Verzinsungsbeginn festgestellt. Es ist ferner der ebenfalls gar nicht zu rechtfertigende Satz ausgemerzt, daß, wenn die persönliche Forderung des Hypothekengläubigers auf Grund der Härteklausel unter 25 % sinkt, sich auch die Hypothek, also die dingliche Last, entsprechend vermindert, eine Vorschrift, die zu sehr anrüchigen Machenschaften zwischen dem Inflationsverkäufer und dem Käufer unter Schädigung des Hypothekengläubigers geführt hat. Und endlich ist denjenigen, die die Anmeldefrist für in der Rückwirkungszeit (15. Juni 1922 bis 14. Februar 1924) zurückgezahlten Hypotheken versäumt hatten, bei unverschuldeter Säumnis eine Wiedereinsetzung in den vorigen Stand ermöglicht. Das ist aber, abgesehen von einigen bedeutungslosen Verbesserungen, alles, was in viermonatlichen Verhandlungen im Rechtsausschuß erreicht worden ist.. Noch kümmerlicher ist die Änderung des Anleiheablösungsgesetzes. Die vorgeschlagene Verzinsung ist abgelehnt. Das einzige, was erreicht wurde, ist, daß die Vorzugsrente jetzt auch an Altanleihebesitzer gezahlt werden kann, die 1000 M (bisher 800 M) Jahreseinkommen haben. Daß noch einmal die Aufwertungsfrage aufgerollt wird, ist nach den Erklärungen der Reichsregierung sehr unwahrscheinlich, der im nächsten Jahre zu wählende Reichstag müßte denn eine ganz andere Zusammensetzung aufweisen als der gegenwärtig amtierende. Je weiter wir uns aber von der Basis entfernen, je mehr Aufwertungssachen erledigt sind, desto schwieriger wird eine grundstürzende Revision sein.

Erfreulicher ist der Ausgang der Beratungen über die Vergleichsordnung. Mit diesem neuen Gesetz von 101 Paragraphen werden sich nicht nur die Juristen und die Rechtslehrer, sondern alle Kaufleute und alle sonstigen zum Lehren berufenen Personen zu beschäftigen haben. Auch dieses Gesetz blickt schon auf eine langjährige Entstehungsgeschichte zurück. Erfahrungsgemäß ruiniert ein durchgeführter Konkurs nicht nur den Gemeinschuldner, sondern auch seine Gläubiger. Die Waren werden verschleudert, die Grundstücke zwangsversteigert, die Kosten verzehren einen erheblichen Teil der Aktivmasse. Der Gemeinschuldner versuchte schon bisher, in der Regel mit Hilfe seiner Verwandten oder Freunde, außerhalb des Konkurses und zu dessen Vermeidung einen „Akkord" mit seinen Gläubigern herbeizuführen. Dieser außergerichtliche Akkord war nach zwei Richtungen hin bedenklich. Es wurden in der Regel stark frisierte Bilanzen vorgelegt, in denen die Aktiva heruntergedrückt wurden, so daß nur ein geringer Prozentsatz für die Gläubiger in Aussicht gestellt wurde, der bei Durchführung des Konkurses sich außerdem noch stark vermindern würde, wie der Leiter der Gläubigerversammlung auszuführen pflegte. Die Gläubiger sahen daher derartige Unterlagen mit mißtrauischen Blicken an. Außerdem konnten sie nie feststellen, wieviel der Schuldner von seinen Vermögensstücken an liebe Verwandte oder sonstige hilfreiche Personen verschoben hatte. Aber selbst wenn die Mehrzahl der Gläubiger sich mit dem Vergleichsvorschlag einverstanden erklärt hatte, genügt der Widerspruch irgendeines kleinen Gläubigers, um den Vergleich zum Scheitern zu bringen; denn es gab eben keine Majorisierung. Schon vor langen Jahren wollte man einen außergerichtlichen Akkord unter Leitung und Kontrolle des Konkursrichters zulassen. Die Reichsregierung berief, angeregt durch ein eben damals bekanntgewordenes belgisches Gesetz, eine Kommission, und es wurde eine umfangreiche Enquête veranstaltet. Damals führte deren Ergebnis nicht zu gesetzgeberischen Maßnahmen. Als Grund wurde angegeben, daß der deutsche Kaufmann, wenn er die Aussicht hätte, dem Schimpf des Konkurses durch einen außergerichtlichen Akkord zu entgehen, in seinem Verantwortungsgefühl gemindert werden könnte. Inzwischen kam der Krieg, und die Zerrüttung aller wirtschaftlichen Verhältnisse veranlaßte die Einführung der Verordnung über die Geschäftsaufsicht, und damit eine Art von Spezialmoratorium, wodurch das in anderen kriegführenden Staaten erlassene Generalmoratorium vermieden wurde. Die Geschäftsaufsichtsverordnung hat anfänglich sehr segensreich gewirkt, und manchen im Schützengraben tätigen Kaufmann vor dem wirtschaftlichen Zusammenbruch bewahrt. In der Nachkriegszeit wurde sie aber stark mißbraucht; die Aufsichtsperson hatte nicht die gleichen Eingriffsrechte wie der Konkursverwalter; der Schuldner blieb im wesentlichen Herr seines Geschäfts und benutzte sehr häufig dieses Mittel, um sich noch eine Zeitlang auf Kosten der Masse zu erhalten und vielleicht auch Teile derselben verschwinden zu lassen.

Die Vergleichsordnung will dem zahlungsunfähigen Schuldner die Möglichkeit geben, sich außergerichtlich mit seinen Gläubigern zu arrangieren, aber nur einem Schuldner, der nicht so tief in Verbindlichkeiten steckt, daß ihm nicht noch geholfen werden könnte. Vor allem aber gibt es nur zweierlei. Entweder es gelingt dem Schuldner, innerhalb von kurzen Fristen einen Zwangsvergleich zustande zu bringen, oder es gelingt ihm dies nicht, dann geht er zwangsläufig in Konkurs. Ein Hinziehen wie im Geschäftsaufsichtsverfahren gibt es nicht mehr. Außerdem sind die Voraussetzungen für den Vergleich zur Abwendung des Konkurses sehr schwere. Auf den Antrag des Schuldners wird nur eingegangen, wenn die schriftliche Erklärung der Mehrheit der an dem Verfahren beteiligten Gläubiger, die zugleich mehr als die Hälfte der Gesamtsumme der von dem Vergleich getroffenen Forderungen darstellen müssen, beigefügt wird, daß sie mit der Eröffnung eines Vergleichsverfahrens einverstanden sind. Verdächtige oder leichtsinnige Schuldner haben ohnehin keinen Anspruch auf diese Vergünstigung. Wird das Vergleichsverfahren eröffnet, kann die Erfüllung gegenseitiger Verträge mit Ermächtigung des Gerichts abgelehnt werden. Miet-, Pacht- und Dienstverträge können ebenso mit der gesetzlichen Frist gekündigt werden. Zwangsvollstreckungen dürfen während der Dauer des Verfahrens für die beteiligten Gläubiger nicht vorgenommen, und sofern sie bereits erfolgt sind, nicht fortgesetzt werden. Prozesse können angestellt werden; erkennt der Schuldner den Anspruch aber sofort an, so fallen den Gläubiger die Prozeßkosten zur Last. Ein Kaufmann hat von der Zustellung des Eröffnungsbeschlusses an bis zur Beendigung des Verfahrens seiner Firma den ausgeschriebenen Zusatz „im Vergleichsverfahren" zuzufügen. Das Gericht ernennt eine Vertrauensperson. Ihr hat der Schuldner von Darlehns- oder Kreditgeschäften Anzeige zu machen und er steht auch sonst unter Kontrolle und Aufsicht der Vertrauensperson, der ein Gläubigerausschuß zur Seite gestellt werden kann. Zum Abschluß eines Zwangsvergleichs ist (wie im Konkurse nach § 182 KO.) erforderlich, daß die Mehrheit der stimmberechtigten Gläubiger dem Vergleiche zustimmt, und die Gesamtsumme der Forderungen der zustimmenden Gläubiger mindestens drei Viertel der Forderungen der stimmberechtigten Gläubiger beträgt.

Wie sich die Vergleichsordnung in der Praxis auswirken wird, ob sie gleich der Geschäftsaufsichtsverordnung mißbraucht werden wird, darüber ist die Voraussage unmöglich.

*

Im Siemenskonzern vollzieht sich ein sowohl juristisch wie wirtschaftlich interessanter Vorgang, die Umwandlung der Siemens-Schuckerwerke G. m. b. H. in eine Aktiengesellschaft m

120 Millionen RM Kapital. Dieser Vorgang ist insbesondere deshalb bemerkenswert, weil er zeigt, daß nicht jede der von der deutschen Gesetzgebung zur Verfügung gestellten Gesellschaftsformen für jedes Unternehmen paßt. Große Kapitalassoziationen gehören in die Form der Aktiengesellschaft, und wenn sie aus besonderen Gründen als G. m. b. H.'s aufgestellt werden, so stellt sich über kurz oder lang heraus, daß diese Form für ihren Zuschnitt nicht paßt. Das zeigt sich vor allem im Falle der Notwendigkeit der Aufnahme neuen Kapitals. Die G. m. b. H. kann sich nicht an das große Publikum wenden, denn ihre Anteile werden nicht an der Börse gehandelt. Soll also das Betriebskapital erhöht werden, so müssen die Gesellschafter in ihre Taschen greifen oder es müssen Obligationen ausgegeben werden. Bei einer G. m. b. H. ist ferner die Angliederung neuer Unternehmungen und von Tochtergesellschaften unbequemer als bei Aktiengesellschaften. Die Siemens-Schuckertwerke werden, was mit Rücksicht auf die vielfachen Anfeindungen der Mehrstimmenaktien ebenfalls interessant ist, zwei Arten von Aktien aufweisen. Von den 120 Millionen des Aktienkapitals werden 90 Millionen Stammaktien Lit. A über 1000 M und 30 Millionen Lit. B über je 200 M geschaffen. Die letzteren lauten auf den Namen und sollen 150 000 Stimmen gewähren, während die Lit. A-Aktien auf den Inhaber gestellt sind und insgesamt nur 90 000 Stimmen gewähren. Für das große Publikum ist dieses Zurückfallen in schon fast überwundene Geschäftspraktiken bedeutungslos; denn es besteht nicht die Absicht, die Aktien der neuen Aktiengesellschaft an die Börse zu bringen.

Eduard Heilfron.

Rundschau.

Konzentrationsbewegungen.

Interessengemeinschaft des Baumwoll- und Leinenwaren-Großhandels. Die seit geraumer Zeit in Fluß befindlichen Bestrebungen, die Stellung des Baumwoll- und Leinenwaren-Großhandels durch engeren Zusammenschluß zu festigen, haben zu einem Ergebnis geführt. Nach langen Vorarbeiten wurde unter Beteiligung zahlreicher Großhändler dieser Branche aus allen Teilen des Reiches, in einer am 25. Juni 1927 zu Berlin abgehaltenen Versammlung mit einmütiger Zustimmung die „Interessengemeinschaft des Baumwoll- und Leinenwaren-Großhandels" gegründet. Die Interessengemeinschaft erstrebt den Zusammenschluß aller maßgebenden Firmen des Baumwoll- und Leinenwaren-Großhandels. Sie will keine Kampforganisation sein, sondern glaubt, gerade durch die einheitliche und geschlossene Zusammenfassung der Macht des einschlägigen Fach-Großhandels ihr Ziel durch wirtschaftliche Leistungen auf dem Wege von Vereinbarungen und öffentlicher Aufklärung erreichen zu können.

Zusammenschluß in der Metall- und der metallverarbeitenden Industrie. Die Vereinigung der drei Werke Carl Berg A.-G. in Eveking, C. Heckmann, Kupfer und Messingwerke in Duisburg und Selve im Einsal bei Altena i. W., die von den Generalversammlungen im Frühjahr dieses Jahres beschlossen worden war, ist durch Eintragung der neuen Gesellschaft, welche den Namen Berg-Selve-Heckmann A.-G. mit dem Sitze in Altena i. Westf. führt, nunmehr auch formell durchgeführt worden, ebenso die damit verbundene Kapitalstransaktion, nachdem schon vor einiger Zeit mit der technischen Vereinheitlichung der Betriebe der Anfang gemacht worden war. Inzwischen hat, wie bereits mitgeteilt, die Gruppenbildung eine Erweiterung erfahren durch Abschluß einer Interessengemeinschaft mit den Metallwerken R. und G. Schmöle in Menden, Kreis Iserlohn, die ähnliche Fabrikate wie die oben erwähnten drei Gesellschaften herstellt. Im Gegensatz zu diesen Unternehmen bleibt die Mendener Gesellschaft selbständig, ob später eine Verschmelzung erfolgen wird, läßt sich noch nicht übersehen. Vorläufig ist mit Rückwirkung auf den 1. Januar 1927 eine Interessengemeinschaft abgeschlossen worden.

Zusammenschluß der deutschen freien Sparkassen mit den österreichischen Vereinssparkassen. Aus Anlaß der Jahrhundertfeier der Hamburger Sparkasse von 1827 tagte in Hamburg der Verband der Deutschen freien und Stiftungs-Sparkassen. Der Verband umfaßt in Deutschland die freien Sparkassen, d. h. diejenigen, die der Garantie eines öffentlich-rechtlichen Verbandes entbehren. Es wurde beschlossen, die 34 österreichischen Verbandssparkassen, in der Sektion Österreich vereinigt, dem Verbande anzugliedern. Aus diesem Anlaß wurde der Name des Verbandes in „Verband der Deutschen freien und Österreichischen Vereins-Sparkassen" abgeändert. Von dem Anschluß der österreichischen Vereinssparkassen, der seit etwa zwei Jahren vorbereitet worden ist, erhofft man in wirtschaftspolitischer Hinsicht günstige Auswirkungen. Der Verband präsentiert zur Zeit einen Einlagenbestand von rund 450 Mill. M; er gehört dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband als korporatives Mitglied an.

Ein neuer Einkaufskonzern in der Herrenkonfektion ist gegründet worden, den die dem Carsch-Konzern und dem Heymann-Konzern angeschlossenen Einzelhandelsfirmen sowie die Firma Elsbach & Frank, Hannover und Hildesheim, angehören.

Reichsverband der Tonindustrie. Am 18. Juni wurde in Berlin der Zusammenschluß der deutschen Mauerstein- und Dachziegelindustrie endgültig vollzogen. Der neue Spitzenverband der deutschen Ziegelindustrie führt den Namen: Reichsverband der Tonindustrie e. V., Sitz Berlin. Der Reichsverband umfaßt sämtliche Landesprovinzen und Fachverbände der deutschen Ziegelindustrie mit zusammen 4000 Betrieben.

Zusammenschluß in der Motorwagen-Industrie. Die „Frankfurter Zeitung" vom 27. Juni 1927 teilt folgendes mit: „Die Firmen Cappel & Co., Motorwagen- und Tractoren-Verkaufsgesellschaft in Aachen, Cappel u. Symonds in Krefeld, Foerster & Co. in Koblenz und Cappel und Foerster in Mainz haben sich unter der Firma Cappel & Co., Motorwagen- und Tractoren-Verkaufsgesellschaft A.-G. in Aachen zusammengeschlossen. Das Aktienkapital beträgt 450000 M. Gegenstand des Unternehmens ist der Vertrieb von Motorwagen und Traktoren jeder Art, insbesondere die Fortsetzung der Geschäfte der zusammengeschlossenen vier Unternehmungen."

Ausdehnung der Warenhaus Wronker A.-G., Frankfurt a. M. Wie die „Frankfurter Zeitung" am 21. Juni mitteilt, ist die ausschlaggebende Majorität der Aktien der Société Internationale des Grands Bazars S. A. in Lüttich (Akt.-Kap. 9 Mill. belg. Francs) aus dem Besitz der belgischen Großaktionäre in die Hand einer deutschen Gruppe übergegangen, an deren Spitze Herr Gen.-Dir. Hermann Wronker von der Hermann Wronker A.-G. in Frankfurt a. M. steht. Die Gesellschaft in Lüttich besitzt sämtliche Geschäftsanteile des Kaufhaus Hansa in Frankfurt a. M. und des Warenhaus zum Strauß in Nürnberg.

Die Hermann Wronker A.-G. hat Warenhaus-Betriebe in Frankfurt a. M., Frankfurt a. M.-Bockenheim, Mann-

heim, Pforzheim und Hanau, welch letzterer durch einen Neubau eine bedeutende Erweiterung erfährt. — Eine technische Verbindung der jetzt kapitalmäßig einander nahe gebrachten Betriebe wird die Folge sein, in absehbarer Zeit dürfte auch die kapitalmäßige Verbindung durch entsprechende Kapitalerhöhungs- bzw. Fusionsbeschlüsse der Hermann Wronker A.-G. folgen, wobei auch ein neues Bezugsrecht für die Wronker-Aktionäre verbunden sein wird. Das A.-K. der Hermann Wronker A.-G. ist von 1,13 auf 1,80 Mill. M jüngst erhöht worden. Bei der Lütticher Gesellschaft konnte 1926/27, wie wir hören, der vorjährige Verlust (773 000 belg. Francs) aus den Erträgnissen gedeckt werden, eine angemessene Dividende war beabsichtigt, kommt aber wegen Rückdatierung der jetzt geplanten Fusion nicht zur Auszahlung.

Orientierungskurs über Arbeitsrationalisierung.

Die „Schweizer Kommission für Rationelles Wirtschaften" veranstaltete in Verbindung mit dem Psychotechnischen Institut an der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich einen internationalen Orientierungskurs über Arbeitsrationalisierung, der vom 6. bis 9. Juli 1927 in Zürich stattfand. Das Programm enthielt folgende Vorträge:

1. Die Arbeitseignung des Menschen.
2. Etude expérimentale du Travail professionnel.
3. Der Einfluß der Übung auf die Arbeitsleistung.
4. Das Verhältnis von Leistungswert und Menschenwürde.
5. Die rationelle Anlernung im Wirtschaftsleben für Angelernte und Lehrlinge.
6. Arbeit und Rhythmus.
7. Die technische Organisation der menschlichen Arbeit.

Zum ersten Thema sprach Prof. Dr. Suter, Zürich. Den zweiten Vortrag hielt Prof. Lahy, Paris. Das dritte und sechste Thema behandelte Prof. Dr. Sachsenberg, Dresden. Über das Verhältnis von Leistungswert und Menschenwürde referierte Prof. Dr. Hellpach, Heidelberg. Den fünften Vortrag hielt Dr. Carrard, Zürich. Das siebente Referat wurde von Mrs. L. M. Gilbreth, Montclaid, U. S. A., in deutscher Sprache gehalten.

Hochschulwesen.

Landwirtschaftliche Hochschule Berlin. Am 1. Juli d. J. fand die Übergabe des Versuchsgutes Bornim (bei Potsdam) seitens des preußischen Ministeriums für Landwirtschaft, Domänen und Forsten an die Landwirtschaftliche Hochschule Berlin statt. Das Versuchsgut wird dem Institut für Landwirtschaftliche Betriebslehre und Arbeitsforschung (Direktor Geh. Reg.-Rat Prof. Dr. Aereboe) angegliedert. Zum Leiter des Versuchsgutes ist der bisherige Direktor der höheren Landwirtschaftlichen Lehranstalt in Landsberg a. W. und Leiter des Versuchsgutes Oldenburg bei Landsberg a. W., Dr. Wilhelm Rieß, ernannt worden.

Handels-Hochschule Mannheim. Das Institut für Warenkunde an der H.-H. Mannheim (Direktor Prof. Dr. Pöschl) veranstaltet vom 26. September bis 8. Oktober einen Ferienkurs der textilen Warenkunde, um die Teilnehmer mit den warenkundlichen Grundlagen der Textilwirtschaft vertraut zu machen. Prospekte und Anmeldeformulare versendet das Sekretariat des Instituts für Warenkunde an der Handels-Hochschule Mannheim, A., 4. 1.

Universität Köln. Zum Rektor für die Rektoratsperiode 1927/28 wurde Prof. Dr. Walb von der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät gewählt.

Bücherbesprechungen.

Bott: Handwörterbuch des Kaufmanns, Lexikon für Handel und Industrie. IV. Band: N—Scho. XI u. 493 S. Hamburg und Berlin 1927, Hanseatische Verlagsanstalt.

Der 4. Band enthält neben zahlreichen Schlagwörtern volkswirtschaftlichen, rechtlichen, technologischen, geographischen und geschichtlichen Inhalts auch wieder eine große Zahl betriebswirtschaftlicher. Die hauptsächlichsten davon seien wieder aufgezählt. Es sind die folgenden: Nachrichtendienst (Runkel); Nebenbücher (Werner); Organische Bilanz (F. Schmidt); Personalabteilung (A. Schmid); Pfandbriefbank (St. Lorentz); Portokonto (E. Möhrle); Pool (W. Keiling; O. Hummel); Privatwirtschaftsstatistik (J. Greifzu); Produktionskalkulation (K. Rößle); Rembours (P. Rozumek); Rentabilität (O. Hummel); Revision (E. Möhrle); Revisionsbüro im Bankbetrieb (W. Auler); Risiko (Sommerfeld); Rückstellungen (W. Auler und H. Lampe); Sanierung (W. Kalveram, P. Ziebs); Schaufensterwerbung (R. Seyffert); Scheck (H. Graven).

Dazu kommen noch Darstellungen über ganze Industriezweige, über Konzernbeziehungen zwischen den Firmen und ähnliches. Auch das Problem der Reparationen ist eingehend mit graphischen Veranschaulichungen behandelt. Nicklisch.

Die Maschinenindustrie der Welt. Denkschrift, bestimmt für das Komitee B des Vorbereitenden Ausschusses der Internationalen Wirtschaftskonferenz des Völkerbundes. IV und 194 S. Berlin 1926, Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten (VDMA.), Karl Lange.

In dem Werk werden nach einer zusammenfassenden Übersicht die Fragen der Produktionsmöglichkeiten (Kapazität), der tatsächlichen Produktion, der Zahl der beschäftigten Arbeiter und der Arbeitslosen, der Arbeitszeit und der Arbeitsleistung, der Löhne, der Rohstoffe (Anteil am Aufwandswert), der Zolltarife, der Aus- und Einfuhr, der Preise, des Verbrauchs und der industriellen Organisation (in Verbänden) behandelt. Es geschieht mit Hilfe statistischen Materials in aller Kürze. Dieses Material ist nach seinem Wert und seiner Herkunft in einem Anhange noch besonders erörtert; dabei wird gezeigt, wie die im Hauptteil verwendeten Zahlen gefunden wurden.

Besondere Aufmerksamkeit ist dem Gegenseitigkeitsverhältnis zwischen den Ländern, die Produktionsmittel produzieren, aber auch dem Verhältnis dieser zu den sich industrialisierenden Ländern geschenkt. Es zeigt sich bei diesen Erörterungen, daß die internationale Arbeitsteilung durch das Maß an Fortschritten geregelt werden wird, die jedes Land hervorbringt. Ganz, wie es beim Wettbewerb zwischen den Unternehmungen eines Wirtschaftsgebietes auch sein sollte.

Daß dem Versuch dieser statistischen Darstellung eine sorgfältige Erörterung darüber zugrunde gelegt ist, was als Maschine gelten soll, versteht sich.

Es würde nützlich sein, wenn auch andere Geschäftszweige ihre Verhältnisse in der gleichen Weise erörterten, wie es hier vom Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten für die Maschinenindustrie geschehen ist.

Nicklisch.

Seyderhelm, Dr.-Ing. K.: Die Entwicklung der Unkostensätze und Nebenbetriebskosten in Maschinenfabriken und verwandten Betrieben, Vergleichsziffern zur Beurteilung der Wirtschaftlichkeit. Ausgabe II: Ziffern für 1924, 1925 und 1926. 16 Seiten. Drucksache S. 1 (Febr. 1927) des VDMA.

Das Material, das hier beigebracht wird, bezieht sich auf die Frage: Wie stehe ich mit meinen Unkosten im Verhältnis zu anderen, ähnlichen Betrieben? Von der Antwort auf sie wird man wie das Vorwort der Schrift sagen müssen, daß sie für niemanden die eigene Kalkulation ersetzen darf. Vielmehr sollen mit Hilfe des Vergleichs erbarmungslos Aufwandsdifferenzen aufgedeckt werden, die aufgelöst werden müssen, wenn der allgemeine Wirtschaftlichkeitsgrad auf ausreichende Höhe g

bracht werden soll. Die einzelnen Tabellen enthalten Unkostensätze von Tischlereien, von Eisengießereien und verwandten Betrieben, von Schmiedewerkstätten (einschließl. Schlossereien). Ferner bringen sie Gesamtunkostensätze und untersuchen die Bedeutung der Wasserversorgung, der Kraftkosten, der Gehälter und der Steuern (sowie der Verwaltungs- und Vertriebskosten) in den Kosten. Schließlich werden Beispiele für Regelung des Energieverbrauchs gegeben.

Es bleibt zu wünschen, daß die Organisation anderer Geschäftszweige ähnliche Zusammenstellungen veröffentlicht.

Eine Frage noch: Warum spricht man noch immer von Unkosten und nicht von allgemeinem Aufwand oder wenigstens von allgemeinen Kosten?

Nicklisch.

Becher, Carl: Das Steuerrecht der Aktiengesellschaften und der Gesellschaften mit beschränkter Haftung. 2. erweiterte Aufl. Berlin 1927, Industrieverlag Spaeth & Linde. 8°. 320 S.

Der reiche Inhalt spiegelt sich in dem 14 Seiten enthaltenden Inhaltsverzeichnis wider. In 5 Abschnitten sind behandelt: Kapitalverkehrsteuer, Körperschaftssteuer, Vermögensteuer, Umsatzsteuer, Reichsabgabenordnung. Der 6. Abschnitt enthält eine Reihe von Nebengesetzen: Obligationensteuer, Gewerbesteuer, Industriebelastung. Das alphabetische Sachregister hätte erheblich ausführlicher sein können.

Das klar geschriebene Werk von Rechtsanwalt Dr. Carl Becher ist eine wissenschaftliche Arbeit, die für den Praktiker von großem Wert ist. Obst.

Coermann, Wilhelm: Taschenbuch für den Rechtsverkehr. Stuttgart 1927, Verlag für Wirtschaft und Verkehr. 2 Bände. 12°. 1031 S.

Das von Amtsgerichtsrat Coermann geschriebene Taschenbuch verfolgt praktische Zwecke. Kenntnis und Anwendungsform der Gesetzgebung, insbesondere soweit es sich um Rechtsfragen des täglichen Lebens handelt, zu vermitteln, ist Aufgabe des Buches. Dieses Ziel ist, wie die vorgenommenen Stichproben ergaben, erfüllt. Obst.

Michaelis, Richard: Kommentar zum Scheckgesetz. Berlin 1927, Walter de Gruyter & Co. Gr.-8°. 339 S.

Reichsgerichtsrat Richard Michaelis behandelt das Scheckgesetz mit allen einschlägigen Nebengesetzen, den ausländischen Gesetzen und dem Deutschen Postscheckgesetz mit Postscheckordnung. Es handelt sich um einen großangelegten wissenschaftlich-praktischen Kommentar. Berücksichtigt ist die höchstrichterliche Rechtsprechung und das umfangreiche Schrifttum. Das Sachregister ist zu knapp gefaßt und läßt daher den Leser manchmal im Stich. Obst.

Nachod, Walter: Treuhänder und Treuhandgesellschaften in Großbritannien, Amerika und Deutschland. 2. photomechanisch gedruckte Aufl. Tübingen 1926, Verlag der H. Lauppschen Buchhandlung. Gr.-8°. 149 S.

Das Buch hat, als es vor 21 Jahren erschien — wenn ich nicht irre, war es eine aus dem Seminar von Carl Johannes Fuchs in Freiburg i. B. hervorgegangene Doktorarbeit — mit Recht große Beachtung in weiten Kreisen gefunden. Inzwischen ist diese Materie aber vielfach im In- und Auslande behandelt worden. Eine den veränderten Verhältnissen entsprechende veränderte Neuauflage wäre daher sehr erwünscht gewesen. Obst.

Neumer, Robert: Das deutsche Genossenschaftswesen. Bd. II. Sammlung Göschen Bd. 782. Berlin 1927, Walter de Gruyter & Co. Kl.-8°. 154 S.

Der in 2. Aufl. vorliegende 2. Teil des Werks von Reichsbankdirektor Neumer befaßt sich mit der Organisation der Einzelgenossenschaft, als genossenschaftliche und geschäftliche Unternehmung und ihrer rechtlichen Struktur, mit den Zentralgenossenschaften und Verbänden, sowie mit der wirtschaftlichen Bedeutung der Genossenschaften. Besonders geeignet erscheint das Büchlein für Studierende der Wirtschaftswissenschaften. Obst.

Denkschrift über die Maschinenindustrie der Welt. Herausgegeben vom Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten (VDMA). Berlin 1927, Verlag des Vereins Deutscher Ingenieure. 4°. 186 S.

Die Denkschrift wurde infolge eines diesbezüglichen Ersuchens des vorbereitenden Ausschusses der internationalen Wirtschaftskonferenz des Völkerbundes ausgearbeitet. Sie stellt eine erste Studie über die Lage der Maschinenindustrie der Welt dar. Die Darstellung beruht auf einem umfangreichen statistischen, in einem Anhang wiedergegebenen Material. Dessen kritische Verarbeitung bildet den Unterbau der vorhergehenden Ausführungen.

Der Inhalt der wertvollen Denkschrift sei durch folgende Stichwörter skizziert: Produktionsmöglichkeit (Kapazität) — Die tatsächliche Produktion — Zahl der beschäftigten Arbeiter, Zahl der Arbeitslosen — Arbeitsstunden, Arbeitsleistung — Löhne — Verwendete Rohstoffe — Zolltarife, Ein- und Ausfuhrverbote und -befreiungen — Aus- und Einfuhr — Verbrauch auf die Kopfzahl nach Ländern — Preise — Industrielle Organisation, Ein- und Verkaufsverbände. Obst.

Wernburg, Leitfaden des geschädigten Aktienbesitzers und Gesellschaftsgläubigers. Berlin 1927, Verlag von Georg Stilke. 8°. 61 S.

Die leicht faßlich geschriebene Schrift zeigt, wie Rechtsschutz gegen schädigende Handlungen der Organe der Aktiengesellschaft zu erlangen ist. Obst.

Börsen- und Wirtschafts-Kalender 1927. Herausgegeben von der Frankfurter Zeitung. 64. Jahrgang des Deutschen Börsenkalenders und Effektenhandbuchs. Frankfurt a. M. 1927, Verlag der Frankfurter Sozietäts-Druckerei G. m. b. H. Lex.-Form. 128 S.

Das seit 63 Jahren unter dem Namen „Deutscher Börsenkalender" bekannte Handbuch der Frankfurter Zeitung hat seinen Namen geändert, weil der bisherige Name der starken Erweiterung des Inhalts nicht mehr entspricht. Neben den neu durchgearbeiteten und ergänzten Kapiteln über die Börse finden sich mehrere Abschnitte, die auch kaufmännisch und wirtschaftlich Interessierten außerhalb der Börsenkreise wertvolles Nachschlage- und Orientierungsmaterial an die Hand geben. Obst.

Das Ortsbuch für das Deutsche Reich. Berlin SW. 68, Verlag für Politik und Wirtschaft (Otto Stollberg). In Ganzleinen geb. M 40.—.

In Verbindung mit den beiden großen Verkehrsbehörden, der Deutschen Reichsbahn und der Deutschen Reichspost, ist soeben ein Nachschlagewerk zum Abschluß gebracht worden, das von besonderer Bedeutung für die Bedürfnisse der Verwaltung, der Wirtschaft und des Verkehrs sein wird. In dem Werke steckt eine ungeheure Arbeit. Für rund 80000 Ortschaften des Deutschen Reichs sind alle für den Ort selbst, für seine staats- und verwaltungspolitische Eingliederung, sowie für seine Beziehungen zum Eisenbahn- und Postverkehr wesentlichen Angaben in übersichtlicher Form zusammengestellt. Bei jedem dieser Orte finden sich Angaben über die Verwaltungsbehörden, über die Justizbehörden, über die Post- und Telegraphenämter und die Eisenbahnstationen; letztere mit Angabe der Abfertigungsbefugnisse. Angegeben sind ferner das zuständige Finanzamt, die am Orte befindlichen sonstigen Behörden, die höheren Schulen, die am Ort stationierten Reichswehrformationen, die Einwohnerzahl, die Ortsgruppe nach dem Ortsklassenverzeichnis zum Besoldungsgesetz. Endlich ist bei allen Orten ohne eigene Eisenbahnstation — eine besonders begrüßenswerte Neuerung — die nächstgelegene Eisenbahnstation angegeben worden.

Das Buch hat seinesgleichen noch nicht im deutschen

Schrifttum. Es wird keine Behörde, keine Gerichts- oder Verwaltungsgerichtsbibliothek, keinen Kaufmann oder Industriellen geben, der sich dieses Werk nicht wird anschaffen müssen, das viele Arbeit und Nachfragen zu ersparen bestimmt und geeignet ist. Heilfron.

Hedemann, Professor Dr.: Einführung in die Rechtswissenschaft. 2. Auflage. Walter de Gruyter, 1927. Geb. M 16.—.

Das Einführungswerk des bekannten Jenenser Rechtslehrers hat einen großen Erfolg gehabt. Dieser ist durchaus verdient; die Einführung gibt dem Leser eine Zusammenfassung des gesamten geltenden Rechts unter steter Berücksichtigung der Geschichte, und unter Herstellung der Verbindung mit der praktischen Gestaltung der Rechtslehren; das ist etwas, was Hedemann besonders liegt: das Zusammenfassen von Theorie und Praxis, von Recht und Wirtschaft. Auch die neue, auf den doppelten Umfang erweiterte Auflage wird zahlreiche Rechtsjünger, Handelshochschüler und Lehrer auf besonders anmutige Weise in das deutsche Rechtssystem einführen. Heilfron.

Jacobi, Professor Dr. Erwin: Einführung in das Gewerbe- und Arbeitsrecht. 5. Aufl. Felix Meiner, 1926.

Der bekannte Grundriß liegt in 5 Aufl. vor, ein Beweis seiner praktischen Brauchbarkeit. Der Verfasser hat bei Ausarbeitung des Werkes die Absicht gehabt, die Erscheinungen des Gewerbe und Arbeitsrechts- nicht nur in ihrem juristischen Aufbau, sondern auch in ihren gesellschaftlichen Funktionen darzustellen. Diesen Zweck hat er erreicht. Die gemeinverständliche Darstellungsweise führt den Juristen wie den Nichtjuristen leicht in das behandelte Gebiet ein. Heilfron.

Rosental, H.: Bürgerliches Gesetzbuch. 11. Aufl., herausgegeben von Senatspräsident Freymuth und Landgerichtsrat Dr. Kamnitzer. Karl Heymann, 1926. Preis geb. M 30.—.

Das bekannte Werk hat in 11 Auflagen eine Exemplarhöhe von 75000 Stück erreicht. Der Verfasser hat diesen ganz ungewöhnlichen Erfolg nicht mehr erlebt. Die gegenwärtigen Herausgeber haben das Buch aber im Sinne des Schöpfers weitergeführt. Auch die neue Auflage in wissenschaftlicher Art, aber so volkstümlich gehalten, daß sie auch für den Laien verständlich bleibt. Heilfron.

Reinhardt, Fritz: Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung. 3. Aufl. Carl Heymann, 1927.

Das Werk ist als Lehr- und Nachschlagewerk für die bei GmbH.'s tätigen Personen: Geschäftsführer, Aufsichtsratsmitglieder, Gesellschafter usw. bestimmt. Infolgedessen hat der in der kaufmännischen Lehrpraxis stehende Verfasser die Darstellung immer auf ihre praktische Bedeutung abgestellt und so gemeinverständlich gehalten, daß sie auch ohne Vorkenntnisse verstanden werden kann. Auch die neue Auflage wird voraussichtlich den gleichen Erfolg haben wie die bisherigen. Heilfron.

Neugebauer, Dr., Ministerialrat: *Funkrecht.* 2. Aufl. Georg Stilke, 1926. Geb. M 7.—.

Ein neues Rechtsgebiet ist erschlossen. Das Funkwesen entwickelt sich sprunghaft und zahlreiche Streitfragen sind schon entstanden: über das Recht des Unterhaltungsrundfunks, das Antennenrecht, das Polizeisteuerrecht und das Funkurheberrecht. Allen diesen Fragen geht der sachverständige Verfasser nach. Er hat in der 2. Auflage das Funkrecht so dargestellt, wie es sich in der Gegenwart zeigt. Das Buch wird den unzähligen Funkinteressenten ein willkommener Führer sein. Heilfron.

Nauke, K.: Leitfaden für Konkursverwalter. 3. Aufl. Arthur Roßberg, Leipzig 1927. Geb. M 6.—.

Das Buch ist für Juristen und Nichtjuristen bestimmt, die mit der Verwaltung von Konkursen zu tun haben. Es ist von einem Verfasser geschrieben, der die Konkurssachen aus der Praxis kennt. Konkursrichter und Konkursverwalter werden das geschickt angelegte Buch mit Nutzen zu Rate ziehen. Heilfron.

Warneyer, Dr., Reichsgerichtsrat, und Rechtsanwalt *Dr. Koppe. Das Handelsgesetzbuch.* 2. Aufl. Spaeth & Linde, 1927. Geb. M 11.—.

Der von den bekannten Verfassern herausgegebene kurze Kommentar zum Handelsgesetzbuch zeigt alle Vorzüge der den Urhebern eigenen Darstellungsweise: Klare Heraushebung der wichtigsten Fälle, ausgezeichnete Systematik, voraussetzungslose Darstellung. Besondere Berücksichtigung hat auch das Steuerrecht gefunden. Das Werk hat sich sehr schnell eingeführt, und auch der neuen Auflage kann weite Verbreitung vorhergesagt werden. Heilfron.

Jadesohn, Dr. und *Dr. Heinz Potthoff: Rechtsprechung des Arbeitsrechts.* J. Hess, 1927.

Die Verfasser haben eine ebenso nützliche wie mühevolle Arbeit geleistet. Sie haben in einem Bande 4000 Entscheidungen von Arbeitsrecht zusammengestellt. Das Buch wird gerade in der Gegenwart, in der das Arbeitsrecht neuen Gerichtsorganisationen zugewiesen ist, der bei den Arbeitsgerichten beschäftigten Personen, aber auch den Anwälten und den Kaufleuten, besonders willkommen sein. Heilfron.

Müller-Erzbach, Professor Dr.: Deutsches Handelsrecht 2. Aufl. J. C. B. Mohr, 1927. Geb. M 14.50.

Der Verfasser hat mit seiner großangelegten systematischen Darstellung des Handelsrechts einen großen buchhändlerischen Erfolg gehabt. Er verdankt diesen Erfolg der Verbindung von Theorie und Praxis, die für den Lernenden besonders erfreulich ist. Inländisches und ausländisches Schrifttum ist restlos benutzt. Die grundlegenden Entscheidungen sind überall eingefügt. Die neue Auflage bringt die Gebiete des Handelsrechts, in den sich die Gesetzgebung der letzten Jahre betätigt hat, wieder auf den Stand des geltenden Rechts. Heilfron.

Lehmann, Prof. Dr. Heinrich: Gläubigerschutz. J. Bensheimer Verlag. 1926.

Der hochangesehene Handelsrechtler der Kölner Universität hat in dem nützlichen Werk die Aufgaben und Formen des Gläubigerschutzes erörtert. Er behandelt den Schutz des Gläubigers vor, bei und nach der Kreditgewährung und findet in diesen drei gegebenen Teilen Gelegenheit, den Juristen wie dem Kaufmann praktische Winke über die Krediterkundigung, den Registerschutz, über Sicherungsklauseln und sichernde Rechtsgeschäfte, über Kreditversicherung und Prozeßgestaltung zu geben. Das sehr anregend geschriebene Werk enthält eine Fülle von Material für das behandelte Gebiet und wird manchem Gläubiger die Wege weisen, auf denen er sich vor Schaden bewahren und gegenüber böswilligen Schuldnern seine Forderung eintreiben kann. Heilfron.

Kipp, Theodor: Kommentar zum Erbschaftssteuergesetz Otto Liebmann, 1927. Geb. M. 33.—.

Nicht nur die Bücher haben, wie der alte Horaz meinte, ihre Schicksale, sondern auch die sie schreibenden Professoren. Theodor Kipp hat als Romanist angefangen. Ihn ist als Privatdozenten sicher nicht vorgesungen worden, daß er auch einmal auf einem der modernsten Rechtsgebiete, wie dem Steuerrecht, eine führende Stelle einnehmen wird. Geheimrat Kipp hat allerdings schon eine Zwischenentwicklung durchgemacht: er hat sich der Studium und der Auslegung des Bürgerlichen Gesetzbuchs von Anbeginn an gewidmet, und mit Enneccerus und Martin Wolff das meistgelesene Lehrbuch des Bürgerlichen Rechts geschrieben und dabei besonders den erbrechtlichen Teil betreut.

Das vorliegende Werk dürfte die umfassendste Erläuterung des schwierigen Erbschaftssteuergesetzes sein. Kipp ist es aus seiner großen und tiefen Kenntnis des bürgerlichen Rechts heraus geglückt, den außerordentlich spröden Stoff dem Leser verständlich zu machen. Dieses erstklassige Werk wird die Führung auf dem behandelten Gebiet übernehmen und für Steuerbeamte und Rechtsberater gleich unentbehrlich sein. Heilfron.

Dassel, Hubert, Dr. rer. pol.: Die kaufmännische Buchführung für den Kommunalbeamten, insbesondere für den Sparkassen-, Betriebs-, Revisions- und Steuerbeamten. Berlin 1927.

Der Verfasser, Diplomhandelslehrer und hauptamtlicher Dozent an der westfälischen Verwaltungsschule in Dortmund, gibt hier ein Buch zur Erlernung der doppelten und einfachen kaufmännischen Buchführung in Verwaltungsschulen und zum Selbstunterricht von Verwaltungsbeamten. Er baut das System der doppelten Buchführung auf aus dem Erfahrungsbereich der Verwaltungsbeamten in werbenden Betrieben: Sparkassen, Licht- und Wasserwerken, Lebensmittelbetrieben, zeigt die Revisionsaufgaben der Verwaltungsrechnungsstellen und der Steuerbeamten, gibt Anleitung zur Erstellung von Steuerbilanzen. Er schöpft aus der Fülle seiner praktischen Erfahrung und sucht Probleme der wirtschaftenden Betriebe dieser Art klar und eindeutig darzustellen.

Bei der Erklärung der doppelten kaufmännischen Buchführung wendet er die personalistische Theorie, zuweilen auch die Einkontentheorie mit Geben und Nehmen oder mit Abnahme und Zunahme an, steht aber auf dem Boden der Zweikontenreihen-Theorie. So ergeben sich zuweilen Widersprüche. So heißt es z. B. Seite 31 für das Gas-, Strom- und Wasserkonto: „Es sind die Erfolgskonten der 3 Betriebsabteilungen, belastet werden, was der Kauf bzw. die Erzeugung der Produkte kostet, und gutgeschrieben wird, was wir für geliefertes Gas, Wasser, Strom in Rechnung stellen", nachdem vorher diese Art Konten als gemischte bezeichnet worden sind. Dann aber sind meines Erachtens seine Ausführungen über Jahresabschluß entschieden nicht richtig, wenn er ausführt, daß in der Bilanz „Konten" stehen und die Bezeichnung „Konten" in der Gewinn- und Verlustrechnung verworfen wird. Die Posten der Bilanz sind bewertete Inventurergebnisse und kommen dann erst in die Konten, sind gruppierte Kapitalteile, dagegen sind die Ziffern der Gewinn- und Verlustrechnung Saldozahlen aus den Hauptbuchkonten; sind also richtig mit Konten zu bezeichnen, sie sind die Zusammenfassung der Rechnungsergebnisse des ganzen Rechnungs-Zeitraumes. Die Darstellung des Abschlusses erscheint mir für ein Lehrbuch ebenfalls nicht richtig, trotzdem in der Praxis oft nach des Verfassers Methode vorgegangen wird. Ausgangspunkt für den Abschluß sind die Hauptbuchkontensummen, hierzu kommen die Schlußbilanzziffern und dann ergibt sich Gewinn oder Verlust, besser die klare Ausscheidung von Kosten und Ertrag, daraus der Reingewinn.

Der Verfasser hat selbst sein Buch als einen ersten Versuch bezeichnet. Der Zweck, das Verständnis für die kaufmännische Buchführung in den Kreisen der Verwaltungsbeamten zu verbreiten, dürfte damit erreicht werden. Werner.

Köhler, Rudolf: Die Nebenbetriebe der Deutschen Reichsbahngesellschaft auf dem Gebiete des Personenverkehrs. Inauguraldissertation. Berlin 1926.

Der Verfasser hat, nachdem er das Problem der Nebenbetriebe eingehend untersucht hat, die Nebenbetriebe in ihrer geschichtlichen Entwicklung dargestellt, und zwar: die Kursbuchstelle, die Bahnwirtschaften, die Bahnhofsbuchhaltung, die Wechselstuben, Verkaufsstände, Einrichtung für den Reinigungsbedarf, europäische Güter- und Reisegepäckversicherung, die Mitropa, das Mitteleuropäische Reisebüro, die Reichszentrale für Verkehrswerbung, die Berliner Paketfahrt-A.-G., die Kraftverkehr Deutschland, die Zugtelephonie-A.-G., die Siesta, Gesellschaft für Reiseerleichterung. Betriebswirtschaftlich wertvoll sind dabei die Vertragsbestimmungen über die Umsatzbeteiligung der Deutschen Reichsbahngesellschaft statt fester Pachtsumme und die Ermittlung dieser Beteiligung. In einem letzten Abschnitt werden die Funktionen und Formen der Nebenbetriebe untersucht. Der Verfasser hat die ganze Untersuchung unter dem Gesichtspunkt des volkswirtschaftlichen Nutzens der Organisation und der Selbstverwaltung der Nebenbetriebe veranstaltet. Sie einmal rein vom betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkt zu untersuchen, dürfte sich lohnen. Werner.

Der Österreichische Exporteur, eine Propagandaschrift in 5 Sprachen (Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch, Russisch).

Die gedrängte Zusammenfassung über die Bedeutung des österreichischen Exports im Welthandel, die Hauptabsatzländer ist wertvoll. Ein Verzeichnis der ausländischen Vertretungsbehörde in Österreich und der österreichischen Vertretungsbehörden im Ausland, eine alphabetisch geordnete Warenliste und Verzeichnis von exportierenden Firmen, endlich der Mitglieder des Transit- und Veredlungsverkehrs geben der Schrift den Wert als Nachschlagebuch für den Praktiker. Werner.

Strutz, Georg: Kommentar zum Einkommensteuergesetz vom 10. August 1925 nebst Ausführungsbestimmungen. 2. Auflage. 2. Lieferung. Sammlung der deutschen Finanz- und Steuergesetze in Einzelkommentaren, herausgegeben von Schiffer. Berlin 1927, Verlag Otto Liebmann.

Die vorliegende 2. Lieferung enthält auf S. 481—816 eine Kommentierung der §§ 5—13 des Gesetzes. Es handelt sich hier um den größtangelegten Kommentar, den wir zum Einkommensteuergesetz überhaupt besitzen. Auf breitester Grundlage werden alle Streitfragen erörtert. Das Werk wird — das kann ohne Übertreibung schon jetzt festgestellt werden — dem Praktiker auf keine Zweifelsfrage die Antwort schuldig bleiben. Aber auch darüber hinaus ist es — auch das beweisen schon die beiden ersten Lieferungen zur Genüge — als eine wissenschaftliche Leistung ersten Ranges zu bezeichnen. Gerade derartige Arbeiten hat das Steuerrecht, wo die Flut und der ständige Wechsel der gesetzlichen Bestimmungen vielfach zu etwas oberflächlichen Kommentierungen geführt hatten, wirklich nötig. Der Kommentar kann ohne Einschränkung empfohlen werden; zu wünschen ist nur eine Beschleunigung des Erscheinens der folgenden Lieferungen. Priv.-Doz. Dr. Peters, Breslau.

Evers, Robert: Kommentar zum Körperschaftsteuergetz vom 10. August 1925. 2. Lieferung. Sammlung der deutschen Finanz- und Steuergesetze in Einzelkommentaren, herausgegeben von Schiffer. Berlin 1927, Verlag Otto Liebmann.

Der Verfasser legt hier von S. 513—784 die Erläuterungen zu § 12 (ab Anm. 29) bis § 13 (Anm. 23) vor. In der gleichen rühmlichst bekannten Sammlung wie das oben besprochene Werk von Strutz erschienen, verspricht auch dieser großangelegte Kommentar ein Standardwerk der Steuerrechtsliteratur zu werden. Man wird kaum irgend etwas in den Erläuterungen vermissen. Jeder Praktiker, dem daran liegt, die Probleme des vorliegenden Gesetzes in ihrer ganzen Tiefe zu erfassen, wird auf dieses Werk zurückgreifen müssen, und auch in der Wissenschaft wird dieser Kommentar wohl vorläufig als der bedeutendste zum Körperschaftsteuergesetz anerkannt werden. Man kann den weiteren Lieferungen mit Spannung entgegensehen.

Priv.-Doz. Dr. Peters, Breslau.

Model, Otto: Steuerführer 1927. Berlin 1927, Verlag Franz Vahlen.

Zweck dieses Steuerführers ist, wie der seiner weithin bekannten Vorgänger, einen gemeinverständlichen, knappgefaßten, zuverlässigen Überblick über die Reichssteuergesetzgebung, unter Ausschluß der Verbrauchssteuern, zu verschaffen und die Beantwortung der alltäglichen steuerrechtlichen Fragen zu ermöglichen. Bedauerlich ist die Beschränkung auf das Reichsrecht, da gerade Grund- und Gewerbesteuer für den Praktiker, für den ja das Büchlein bestimmt ist, von großer Bedeutung sind. Zu entschuldigen ist dieser Mangel freilich mit der landesrechtlichen Verschiedenheit der Regelung dieser Materie. In Anlage nnd Darstellung ist die Schrift klar und übersichtlich. Unter Heranziehung von Beispielen wird wenigstens das Wichtigste erläutert. Freilich macht die Schrift weder die Benutzung des Gesetzestextes nebst Kommentaren, noch auch die bekannten grundlegenden Lehrbücher

des Steuerrechts, wie etwa gerade das in 2. Auflage erschienene von Hensel, überflüssig. Auf wissenschaftliche Wertung verzichtet der Verfasser in der Vorrede selbst.

Priv.-Doz. Dr. Peters, Breslau.

Erler: Das Reichsbewertungsgesetz vom 10. August 1925. Mit Ausführungs- und Durchführungsbestimmungen. 2. Auflage. Bd. III der Steuerkommentare der Prazis. Berlin/Wien 1927, Industrieverlag Spaeth & Linde.

Der vorliegende Kommentar hat gegenüber der Vorauflage eine wesentliche Erweiterung und, wie man feststellen kann, Verbesserung erfahren. Auf 695 Seiten bringt er im wesentlichen alles das, was der Praktiker, der das Gesetz zu benutzen hat, benötigt. Das Werk kann daher empfohlen werden.

Priv.-Doz. Dr. Peters, Breslau.

Hubrich: Etats-, Kassen- und Rechnungswesen. Erster Teil: Staatshaushaltsrecht. Heft 47 a der Weidmannschen Taschenausgaben von Verfügungen der Preussischen Unterrichtsverwaltung. Berlin 1927, Weidmannsche Buchhandlung. 193 S.

Nach dem Stande vom 1. November 1926 sind in dem vorliegenden Bändchen mit kürzeren Erläuterungen abgedruckt: Abschnitt VII der Preuß. Verfassung, das Staatshaushaltsgesetz, Gesetz, betr. die Einrichtung und Befugnisse der Oberrechnungskammer, und die Instruktion für die Oberrechnungskammer. Beigegeben ist ein den Staatshaushaltsplan für 1926 betreffender Anhang und ein Verzeichnis des Schrifttums und der abgedruckten Erlasse sowie ein gutes Sachregister. Wer in der Praxis in die Lage kommt, die erwähnten Bestimmungen anzuwenden, wird zweifellos gern auf die vorliegende Schrift zurückgreifen, da sie sich durch Übersichtlichkeit und Zuverlässigkeit auszeichnet.

Priv.-Doz. Dr. Peters, Breslau.

Sternberg, Theodor: Einführung in die Rechtwissenschaft. 1. Teil: Methoden und Quellenlehre. 2. Auflage (verbesserter Neudruck). Sammlung Göschen. Berlin und Leipzig 1927, Verlag Walter de Gruyter & Co. 190 S.

Die Göschen-Bändchen sind dadurch rühmlichst bekannt, daß sie in gemeinverständlicher, trotzdem aber stark konzentrierter, wissenschaftlicher Form dem Leser Kenntnisse vermitteln. In dieser Beziehung erfüllt die vorliegende Schrift ihren Zweck voll uud ganz. Die dem Laien kaum vorstellbaren Schwierigkeiten, die der Abfassung einer guten Einführung in die Rechtswissenschaft entgegenstehen, hat der Verf. im allgemeinen trefflich überwunden. Wenn sich auch in einzelnen Punkten seine subjektive Auffassung widerspiegelt und man daher hier und da vielleicht Widerspruch erheben könnte, so ist das Ganze, insbesondere die Einleitung über Wesen und Funktion des Rechts und über das Gelten des Rechts und seine Gründe sowie das 2. Buch über die Rechtsfindung und das 3. Buch über Rechtsphilosophie, doch recht geglückt. Die Schrift kann empfohlen werden.

Priv.-Doz. Dr. Peters, Breslau.

Ubber: Der Aufbau und die Gliederung des deutschen Rechts, Allgemeine Rechtsgrundsätze. 3. Aufl. Düsseldorf 1926, Verlag L. Schwann. 95 S.

Verf. übermittelt dem Leser, unter dem er sich in erster Linie den mittleren Gemeindebeamten, dann aber auch andere auf der gleichen Vorbildungsstufe stehende Personen vorstellt, die Kenntnis der rechtlichen Grundbegriffe. Pädagogisch hat er sein Ziel zweifellos erreicht. In klarer, leichtverständlicher Form unter Verzicht auf philosophisches Beiwerk macht er mit den Grundbegriffen des Rechts bekannt. Gegen einzelne Formulierungen und sonstige Einzelheiten wird man vielleicht vom strengwissenschaftlichen Standpunkte aus Bedenken erheben können. Trotzdem erfüllt die Schrift, wie ja schließlich auch ihr Erscheinen in drei Auflagen innerhalb von 7 Jahren beweist, ihren Zweck.

Priv.-Doz. Dr. Peters, Breslau.

Veröffentlichungen des Instituts für Steuerkunde an der Handelshochschule Leipzig Nr. 7. Herausgegeben von Prof. Großmann. Zeitgemäße Fragen aus der Umsatzbesteuerung. Berlin 1925. 58 S. M 1.80.

Vor allem zwei wichtige Fragen aus dem Recht der Umsatzbesteuerung werden hier gewürdigt: „Die Rückvergütung der Umsatzsteuer bei uneinbringlichen Forderungen“ und „Kontokorrent und Umsatzsteuer“. Beide Themen sind von Rechtsanwalt Dr. von Stolzenberg behandelt. Zum ersten Thema untersucht der Autor die verschiedenen möglichen Fälle und wirft insbesondere die Frage auf, ob von vornherein für dubiose Forderungen eine Steuerabschreibung zulässig sei. Das zweite Thema, das auch den Reichsfinanzhof schon beschäftigt hat, wird entgegen dem vorliegenden Rechtsspruch aufgefaßt und als Zeitpunkt der Steuerpflicht der Kontoabschluß, nicht dagegen derjenige der Einstellung des Einzelpostens in die laufende Rechnung angenommen. rh.

Hantos, Elemèr. Kgl. ungar. Staatssekretär a. D.: *Die Handelspolitik in Mitteleuropa.* Jena 1925. 111 S. u. 8 Tafeln. M 6.—.

Verweisend auf die schon mancherorts zum Ausdruck gekommene „Überzeugung, daß die einzige Rettung Zentraleuropas in der wirtschaftlichen Verständigung zwischen den Gliedstaaten der ehemaligen Donaumonarchie zu suchen ist“ (S. 78) und in der Überlegung „daß die vielen neuen Grenzen im heutigen Mitteleuropa nur durch währungspolitische, handels- und verkehrspolitische Übereinkommen zwischen den verschiedenen politischen Einheiten überbrückt werden können“ (Vorwort), will der Verfasser „die Konstruktion des handelspolitischen Zusammenschlusses in Mitteleuropa“ versuchen, die das theoretisch Richtige und praktisch Zweckmäßige mit dem politisch Möglichen in Einklang bringt. Das geschieht auf Grund einer eingehenden Analyse der Gegenwartslage. Den vermutlich nicht wenigen Kritikern erwidert der Verfasser geschickt im voraus: Gewiß, „die Geschichte kennt kein Beispiel... sie kennt aber auch kein Beispiel dafür, daß wirtschaftlich hochentwickelte Staaten vom Erdboden einfach weggefegt wurden. Die natürliche Bewegung für den Zusammenschluß zusammengehöriger Wirtschaftsgebiete wird kommen und sich mit unwiderstehlicher Kraft durchsetzen, mag sie auch zunächst noch einige Zeit auf sich warten lassen. rh.

Kulemann, W., Landgerichtsrat a. D.: *Die Genossenschaftsbewegung.* Zweiter Band: Systematischer Teil. Die Kulturbedeutung der Genossenschaften. Berlin 1925. XII u. 373 S.

Hauptaufgabe des zweiten Bandes von Kulemanns umfassenden Werk ist die Erfassung der Genossenschaft „nach ihrer prinzipiellen Seite hin, also kurz gesagt, ihrer Kulturbedeutung zu zeigen“. Rein praktische Fragen Organisation und Verwaltung sowie Finanzierung betreffend, sind deswegen bewußt vernachlässigt. Die Genossenschaft soll „im Rahmen der großen sozialen Bewegung gesehen werden, die seit zwei Menschenalter in allen Kulturländern die Bevölkerung in feindliche Gruppen spaltet...“. Das ist unerläßlich, denn: „Keine Genossenschaft beschränkt sich darauf, ihren Mitgliedern materielle Vorteile zu bieten, sondern alle betrachten als ihre Aufgabe zugleich deren geistige und sittliche Hebung.“

Im einzelnen werden zunächst Wesen und Begriff der Genossenschaft behandelt, dann deren rechtliche Verhältnisse und die verschiedenen Systeme geschildert. Besonders ausgiebig kommt die volkswirtschaftliche Bedeutung sowohl der Produktions- wie der Konsumtionsgenossenschaften wie das Verhältnis von Genossenschaften zum Sozialismus und Kommunismus und zu den Gewerkschaften zur Geltung. Schließlich wird auch die von England herkommende Bewegung des Gildensozialismus noch berücksichtigt. Überall fußt der Verfasser auf umfassendem Material aus Praxis und Literatur. Angeheftet ist ein auf beide Bände des Werkes sich erstreckendes Sachregister. rh.

Literatur-Übersicht.

August.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung der einzelnen Werke erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Die hier angegebenen Preise sind Goldmarkpreise, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Da Bücher und Zeitschriften nicht mehr getrennt erscheinen, werden zur Unterscheidung sämtliche Bücher und Schriften mit * bezeichnet. Die Zahlen hinter den Zeitschriften geben Jahrgang und Nummer an.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Sammelwerke.

*Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Herausgegeben von Prof. Dr. H. Nicklisch. 14. Liefg.: Kreditverkehr—Madrid (Handelsplatz). C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Lexikonformat. 320 Spalten. RM 7.—.

Unternehmung, Unternehmungsformen, Unternehmer.

**Beckel A.*, Statik und Dynamik in der Betriebswirtschaftslehre. Eine methodologische Frage. Betriebs- und finanzwirtschaftliche Forschungen. II. Serie, Heft 29, Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 120 S. M 3.50.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell, Trust.

**Wiedenfeld K.*, Kartelle und Konzerne. Bericht für den Vorbereitungs-Ausschuß der Weltwirtschaftskonferenz, mit Anhang: Gegenwartsfragen industrieller Organisation. W. de Gruyter, Berlin. 8°. 83 S. M 3.—.

Buchhaltung.

**Adt Th.*, Die einfache Bilanzbuchführung. Aus der Praxis, für die Praxis. Im Selbstverlag: Mannheim, N 6, 2. 8°. 20 S. M —.70.

**Meinecke H.*, Die Wirtschafts-Buchführung (System Meinecke). 2. vermehrte Aufl. Dresdener Verlagsbuchhandlung M. O. Groh, Dresden. 8°. 75 S.

**Ströhmfeld G.*, Kassen- und Geschäftsbuch für Handel und Gewerbe. Verl. der Waltherschen Buchdruckerei Stuttgart. gr. 8°. 137 S. M 6.50.

Betriebsführung.

**Aschenbrandt Th.*, Die landwirtschaftliche Buch- und Betriebsprüfung. Leitfaden. C. Heymanns Verlag, Berlin. 8°. 32 S. M 2.—.

Psychotechnik — Arbeitswissenschaft.

**Gelfius F.*, Über die psychotechnische Eignungsprüfung und ihre wirtschaftliche Bedeutung. Betriebs- und finanzwirtschaftliche Forschungen. II. Serie, Heft 26. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 87 S. M 2.50.

Sonstiges.

*Jubiläumsfirmen des Handelskammerbezirkes Stuttgart. Bearbeitet von Schneider, Schöck, Rund. Rege, Deutscher Jubil.-Verlag, Leipzig. Gr. 8°. 110 S.

B. Spezielle Betriebslehre.

Industriebetriebslehre.

**Raunecker W.*, Die Revision industrieller Tochtergesellschaften im Dienste der Mutterunternehmung. Betriebs- und finanzwirtsch. Forschungen. II. Serie, Heft 28. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 168 S. M 5.—.

*Richtlinien für eine kaufmännische Normalbuchführung in Papierfabriken. 1. Teil. Anlage zum 1. Teil: Kontenplan und Sachverzeichnis. Gr. 8°. Herausgegeben im Auftrage des Gesamtausschusses der Fachgruppen der Papierindustrie in Verbindung mit dem Verein deutscher Papierfabrikanten Berlin-Charlottenburg.

*Vereinigte Stahlwerke A.G., Düsseldorf 1927. Aufbau, Werke, Zechen und Rohstoffbetriebe, Konzern- und Gründergesellschaften, Statistik, Finanzen. R. u. H. Hoppenstädt, Berlin. 8°. 128 S. M 5.—.

Versicherungsbetriebslehre, Sonstige Betriebslehren.

**Kahn M.*, 36 Jahre im Außendienst der Lebensversicherung. 2. verb. u. erw. Aufl. Vitalis-Verlag, München. 8°. 80 S. M 1.50.

**Lloyd T.*, Wie ich allein im Jahre 4 Mill. Goldmark Lebensversicherungs-Abschlüsse machte. Aus dem Leben des amerikanischen Versicherungs-Agenten Ch. Patterson. Fr. Bearb. aus dem englischen von A. Rosenthal-Deval. 2. verm. u. verb. Aufl. Vitalis-Verlag, München. 8°. 63 S. M 1.50.

**Pintschovius K.*, Die Kredit-Versicherung. Eine Einführung in das Wesen und die Bedeutung, sowie die Werbung von Kredit-Versicherungen. Vitalis-Verlag, München. 8°. 63 S. M 2.60.

**Rausch O.*, Planmäßige Kundenwerbung, Organisation und Reklame in der Lebensversicherung. 2. verb. u. erw. Aufl. Vitalis-Verlag, München. 8°. 72 S. M 2.50.

**Rößle K.*, Zur Betriebsführung der Handwerkergenossenschaften. Schriften d. bad. Handwerkskammern, Heft 27. Verlag des badischen Handwerkskammertags. 8°. 72 S. M 2.—.

**Skutezky R.*, Wie gründe und leite ich ein Versicherungs-Geschäft. Manual für Werbedienst und Organisation. Vitalis-Verlag, München. 8°. 92 S. M 2.80.

Vatke H., Rationalisierung im Feuerversicherungsbetriebe. Wirtschaft und Recht der Versicherung, 59 Jhg., Nr. 1.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

Güterverkehr.

**Götz E.*, Zollhandbuch für Belgien. II. Nachtrag. Nach amtlichen Quellen bearbeitet. Verlag der Zollhandbücher für den Welthandel. Gr.-8°. 31 S.

Kapital-, Kredit-, Wertpapierverkehr.

*Jahresbericht des Verbandes der Vereine Creditreform in Leipzig über das Geschäftsjahr 1926/27. Im Auftrage des Verbandsvorstandes erstattet vom Generaldirektor. 8°. 55 S.

Zahlungs-, Wechsel- und Scheckverkehr.

*Verzeichnis der Inhaber von Girokonten bei der Reichsbank mit Anhang und Nachtrag: Verzeichnisse der Inhaber von Girokonten bei der Bank von Danzig, Österr. Nationalbank, Schweizer. Nationalbank usw. Selbstverlag der Reichsbank. 8°. 486 S.

Sonstiges.

**Freitag O.*, H. F. K. Handels- und Firmen-Kürzungen. 3. verm. u. erw. Aufl. der F. K. Frankf. Societäts-Druckerei G. m. b. H. Frankfurt a. M. 8°. 51 S. M 1.50.

**Seibt A.*, Adreßbuch der deutschen Industrie. Offizieller Bezugsquellen-Nachweis des Reichsverbands der deutschen Industrie. 2. Aufl. Max Heitner, München. Gr.-8°.

*Bayernbuch für Handel, Industrie und Gewerbe 1927. Adreßbuch-Verlag der Industrie- u. Handelskammer, München. Gr.-8°. 1995 S. M 15.—.

II. Volkswirtschaftslehre.

Geld und Währung.

**Szeps S.*, Die Währungs- und Notenbankpolitik der Republik Polen Helbing und Lichtenhahn, Basel. 8°. 132 S. M 4.—.

Kredit.

**Aeschlimann O.*, Kreditgeschäft und Kreditvertrag. Benteli A.G. Bern-Bümpliz. 8°. 96 S.

*Vorträge von F. Beckmann, K. Dietl, B. Kuske, A. Müller, J. Schumpeter, Die Kreditwirtschaft. I. Teil. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 179 S. M 6.—.

Einkommen.

**Massar K.*, Die volkswirtschaftliche Form hoher Löhne. Ein Beitrag zu den Lösungsversuchen des Volkswohlstandsproblems. Erw. Heidelberger Preisarbeit. Heidelberger Verlagsanstalt und Druckerei, Heidelberg. 8°. 100 S.

Industrie und Gewerbe.

*Caspary R., Die Wirkungen des Krieges auf die deutsche Brauindustrie. J. G. Cotta Nachf., Stuttgart. 8°. 105 S. M 5.—

*Die Nordsächsische Oberlausitz und ihre Industrie. Deutsche Arbeit — Deutscher Fleiß, Einzel-Darstellungen deutscher Städte und der Industrie im Welthandel. Verl.: Druck- und Werbe-Haus, Chemnitz. Gr. 8°. 22. S.

*Wirtschafts-Hefte der Frankfurter Zeitung. Beiträge zur Wirtschaftserkenntnis Nr. 1. Die chemische Industrie. Gr.-8°.

Handel und Handelspolitik.

*Fritzen A., Die deutsche Weinzollpolitik. Der historische Werdegang der deutschen Weinzölle, eine Kritik der bisherigen Politik und eine Herausarbeitung künftiger Richtlinien. Paulinus-Druckerei G. m. b. H., Trier. 8°. 104 S. M 2.—.

*Prager L., Die Handelsbeziehungen des Deutschen Reiches mit den Vereinigten Staaten von Amerika bis zum Ausbruch des Weltkrieges im Jahre 1914. H. Böhlaus Nachf. G. m. b. H., Weimar. 8°. 161 S. M 7.50.

Bank- und Börsenwesen.

*Leuckfeld G. und Mathies O., Hamburgisches Börsenhandbuch. 10. umgearb. u. erw. Aufl. O. Meißner, Hamburg. 8°. 736 S. M 14.—.

*Prion W., Geldmarktlage und Reichsbankpolitik. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 44 S. M 1.40.

*Börsen- und Wirtschaftskalender 1927. Bearb. und herausgeg. von der Frankfurter Zeitung. Frankf. Societäts-Druckerei G. m. b. H., Frankfurt a. M. 8°. 32 S.

Verkehrswesen.

*Domsch, Staffeltarif oder Kilometertarif? Verlag des Verb. Sächsischer Industrieller, Dresden. 8°. 26 S.

*Thoms W., Kraftfahrzeug-Linienverkehr. Leopold Weiß, Berlin. 8°. 156 S. M 6.—.

Soziologie, Sozialismus und Sozialpolitik.

*Braun W., Die Krankenversicherung der Arbeitnehmer in Großbetrieben. C. Heymann, Berlin. 8°. 93 S. M 4.—.

*Gerlach H., Sozialpolitik. C. Dünnhaupt, Dessau. 8°. 131 S. M 2.50.

*Tönnies F., Die Entwicklung der sozialen Frage bis zum Weltkriege. 4. verb. Aufl. Sammlung Göschen 353. W. de Gruyter & Co., Berlin. Kl.-8°. 152 S. M 1.50.

Sonstiges.

*Aus der Au O., Die Heimarbeit und der heutige Stand ihrer Regelung. G. Grunau, Bern. 8°. 291 S.

*Becker E., Die Ursache der Wirtschaftskrise. Selbstverlag, Wien, Corneliusgasse 4 1/7. 8°. 32 S.

*Brie B., Der Weg aus der Krise zur Gesundung der deutschen Wirtschaft. L. Borchardt, G. m. b. H., Berlin. 8°. 31 S.

*Gilbert L. P., Die Bedeutung des Dawesplanes. (Rede.) Übersetzt von Fr. Raab. Deutsch. Verl. Ges. f. Politik und Geschichte m. b. H., Berlin. 8°. 27 S.

*Henninger K., Englands Versorgung mit Zucker seit dem Aufkommen der kontinentaleuropäischen Rübenzuckerindustrie. Winckelmann & Söhne, Berlin. 8°. 93 S. M 4.60.

*Humbert H., Lohn, Arbeitszeit, Verbrauch in ihrer natürlichen Gebundenheit. II. Aufl. J. H. Kern (M. Müller), Breslau. 8°. 127 S.

*Osbahr W., Weltproduktion, Welthandel und Weltverkehr. 4. v. G. Schulze, Leipzig, neu bearbeitete Aufl. Carl Chun, Inh. Bernh. Fahrig, Berlin. 8°. 32 S.

*Rückert H., Leipziger Wirtschaftshandbuch. 1. Band: Die Wirtschaftsvertretungen. Herausgegeben von der Handelskammer Leipzig. 8°. 1000 S.

*Schultze E., Ruhrbesetzung und Weltwirtschaft. Schriften des Weltwirtschafts-Instituts der Handelshochschule Leipzig. 3. Band. G. A. Gloeckner, Leipzig 8°. 256 S.

*Wirth F., Die Wirtschaftsteile deutscher Tageszeitungen. Band 10. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 112 S. M 6.—.

*Deutschlands wirtschaftliche Entwicklung im 1. Halbjahr 1927. Als Manuskript gedruckt. Überreicht von der Reichs-Kredit-Gesellschaft, Aktiengesellschaft Berlin.

*G. D. A. Jahrbuch für deutsche Angestellte 1927. G. Borchardt, Berlin-Zehlendorf. Kl.-8°. 256 S.

III. Rechtslehre.

Bürgerliches Recht.

*Schönberg S., Über die Maximalhypothek. Vortrag Sonderdruck. Helbing & Lichtenhahn, Basel. 8° 19 S. M —.70.

Handelsrecht.

*Nord W., Das Recht der Aktionäre auf Mitverwaltung. Fr. Vahlen, Berlin. 8°. 48 S. M 2.—.

*Oppikofer H., Das Unternehmensrecht. In geschichtlicher, vergleichender und rechtspolitischer Betrachtung. J. C. B. Mohr (P. Siebeck), Tübingen. 8° 148 S. M 7.20.

*Weygand J., Mängel und Mängelansprüche nach Recht und Brauch des Holzes. Verlag „Das Holz" (Gerold Verlag), Pößneck. 8°. 152 S.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

*Oßwald W., Gesetz über die Fristen für die Kündigung von Angestellten (Kündigungsschutzgesetz) vom 9. Juli 1926. Kommentar nebst Judikaturanhang. Struppe & Winkler, Berlin. 8°. 92 S. M 3.—

Versicherungsrecht.

*Schloemer, Haftpflichtrecht und Haftpflichtversicherung. Praktische Winke und Ratschläge. 2. durchgearb. u. erw. Aufl. Vitalis-Verlag, München. 8° 75 S. M 1.80.

*Angestellten-Versicherungsgesetz vom 28. Mai 1924. 2. Aufl. W. de Gruyter & Co., Berlin. Kl.-8°. 143 S. M 2.50.

Steuerrecht.

*Beuck W., Das Vermögensteuergesetz vom 10. August 1925 und 31. März 1926 mit Ausführungs- und Durchführungsbestimmungen. 2. erw. Aufl. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 509 S. M 14.—.

*Kloß R., Rechtssprechung und Schrifttum in Reichssteuersachen. VIII. Band. J. Schweitzer (A. Sellier), München. 8°. 182 S. M 7.—.

*Schäuble J., Bühler F., Sammlung der badischen Landessteuergesetze. Bad. Kommunal-Verl. G. m. b. H., Karlsruhe. 8°. 288 S. M 7.—.

Strafrecht.

*M. Stenglein's Kommentar zu den strafrechtlichen Nebengesetzen des Deutschen Reiches. 5. Aufl. II. Bd. 1. Lieferg. M 9.50. Neu bearbeitet von Ebermayer, Conrad, Feisenberger, Schneidewin. O. Liebmann, Berlin. 8°. Gesamtwerk etwa 1600 S. M 70.—

*M. Stenglein's Kommentar zu den strafrechtlichen Nebengesetzen des Deutschen Reiches. 5. Aufl. völlig neu bearb. von L. Ebermayer, E. Conrad, A. Feisenberger, K. Schneidewin. 3. Lieferg. O. Liebmann, Berlin. 8°. 528 S. M. 8.80.

Rechtsprechung.

*Dersch, Flatow, Hueck, Nipperdey, Die Rechtsprechung des Reichsgerichts zum Arbeitsrecht. Bd. I (1918 bis 1926). 2. unveränd. Aufl. J. Bensheimer, Mannheim. 8°. 420 S. M 10.—.

*Reichsgerichtsentscheidungen in kurzen Auszügen. Strafsachen-Band 60. Deutscher Richterbund. J. Schweitzer (A. Sellier), München. Kl.-8°. 169 S. M. 2.—.

Reichsgerichtsentscheidungen in kurzen Auszügen. Zivilsachen-Band 113. Deutscher Richterbund. J. Schweitzer (A. Sellier), München. Kl.-8°. 136 S. M 2.—.

Gerichtsverfassung.

Kleeis F., Das Arbeitsgericht Ratgeber für Beisitzer und Rechtssuchende. 2. Aufl. F. A. Wordel, Leipzig. 8°. 44 S. M —.60.

Pannier K., Arbeitsgerichtsgesetz vom 23. Dezember 1926 nebst den Verordnungen über Tarifverträge und das Schlichtungswesen. Ph. Reclam jun., Leipzig. Kl.-8°. 94 S.

Richter E., Das deutsche Schiedsgerichts-Verfahren. V.-D.-I.-Verlag, G. m. b. H., Berlin. 8°. 115 S.

Samter M. K., Kommentar zum Arbeitsgerichtsgesetz unter besonderer Berücksichtigung der schiedsgerichtlichen, schiedsgutachtlichen und gütevertraglichen Gesetzesvorschriften. E. L. Hirschfeld, Leipzig. 8°. 175 S. M 6.50.

Sonstiges.

Kollat P., Reichskostengesetze. C. H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung, München. Kl.-8°. 487 S. M 8.50.

IV. Finanzwissenschaft.

Allgemeines.

Gerloff W. und *Meisel F.*, Handbuch der Finanzwissenschaft. J. C. B. Mohr, Tübingen. 20 Lieferg. 8°. M 2.—.

V. Wirtschaftsgeschichte.

Damann H., Aus der Industriegeschichte des Siegerlandes. Sonderabdruck aus der Siegener Zeitung. W. Vorländer. 8°. 80 S.

Hofmann V., Beiträge zur neueren österreichischen Wirtschaftsgeschichte. II. Teil. Die Anfänge der österreichischen Baumwollwarenindustrie in den österreichischen Alpenländern im 18. Jahrhundert. Hölder-Pichler-Tempsky A.-G., Wien. 8°. 327 S.

Sombart W., Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus. III. Bd. 2. Halbband. Der Hergang der hochkapitalistischen Wirtschaft. Die Gesamtwirtschaft. Duncker & Humblot, München. 8°. 1064 S. M 14.50.

VI. Wirtschaftsgeographie.

Ramerio, Leitfaden über die Eisenbahngeographie Deutschlands und der benachbarten Staaten. Reichsbahnbücherei Bd. XVI. Volkskraft Verlag G. m. b. H., Berlin. 8°. 63 S.

VII. Versicherungswesen.

Jahler F., Die Sachleistungs-Lebensversicherung. Rudolf Schwarz, Oldenburg i. O. 8°. 84 S. M 2.50.

Pintschovius K., Die Kreditversicherung. Vitalis-Verlag, München. 8°. 63 S. M 2.60.

VIII. Genossenschaftswesen.

Klein Fr., Unter konsumgenossenschaftlicher Flagge. Gepag Verlag, Köln. 8°. 103 S. M 1.50.

Müller K. V., Australische Gemeinwirtschaft. Verlag Die Gemeinwirtschaft, Hermsdorf (Thür.). 8°. 40 S.

Seelmann-Eggebert E. L., Die Systeme im neuzeitlichen deutschen Genossenschaftswesen, 2. umgearb. Aufl. W. Kohlhammer, Stuttgart. 8°. 187 S. M 6.—.

Seiland-Haupt P., Bauerngenossenschaftswesen und Arbeitskooperation in Dänemark. Verlag Die Gemeinwirtschaft, Hermsdorf (Thür.). 8°. 46 S.

Festnummer der Konsumgenossenschaftlichen Praxis zum 18. Genossenschaftstag Köln 1927. Verlag Gepag, Großeinkaufs- u. Produktions-A.-G. deutscher Konsumvereine, Köln. Gr.-8°.

IX. Warenkunde.

**Gürtler M.*, Textilwarenkunde. I. Teil. Gewinnung und Verarbeitung der Rohstoffe zum Faden (Spinnerei). 2. Aufl. Safari-Verlag G. m. b. H., Berlin. 8°. 61 S.

**Hassack, K.*, Warenkunde. 1. Organische Waren. Neubearbeitet von Prof. Dr. E. Beutel. 5. Aufl. Sammlung Göschen. Walter de Gruyter, Berlin. Kl.-8°. 137 S.

**Sachpe-Großmann.* Warenlexikon. E. Hübner, Bautzen, 8°. 247 S.

X. Kaufmännisches Unterrichtswesen.

Allgemeines.

**Engelhardt V.*, Die Bildungsinteressen in den einzelnen Berufen. Neuer Frankfurter Verlag, G. m. b. H., Frankfurt a. M. 8°. 14 S. M 1.50.

*Prüfungsordnung der Fachprüfung für Bilanzbuchhalter. Herausgeg. v. Prüfungsamt für Bilanzbuchhalter beim Deutschnationalen Handlungsgehilfen-Verband. Hamburg. 8°.

Rechnen.

**Feil A.*, Ergebnisse zu Th. Scharf's Rechenbuch für Handels- und kaufmännische Berufsschulen. Ausg. B in 2 Heften. Heft I und II. M. Gehlen, Leipzig. 8°. 50 S. M 2.50.

**Hawemann W., Knoff A., Wagner G.*, Rechenbuch für kaufmännische Schulen II. Teil. Priebatsch's Verlag, Breslau-Oppeln. 8°. 154 S.

**Karselt R.*, Die Volkswirtschaft im Rechenunterricht. Heft I: Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Roggenbrotverbrauchs. Heft II: Mehr Milch. Heft III: Wohnungselend, Volksgesundheit und Bodenreform. J. Beltz, Langensalza. 8°.

**Menzel M.*, Aufgabensammlung für das Rechnen auf Vier-Spezies-Maschinen mittleren Wirkungsgrades. Verlag für Bürotechnik, Berlin. 8°. 50 S. M 1.—.

**Micha A.*, Kaufmännisches Rechnen, Methode Rustin. 1. Aufl. Lieferung 1—5. Bonneß & Hachfeld, Potsdam. 8°.

**Scharf Th.*, Rechenbuch für Handels- und kaufmännische Berufsschulen. Neubearbeitet. Ausg. A in 3 Heften. Heft I, II, III. M Gehlen, Leipzig. 8°. 112 S. M 1.60, 2.—.

**Scharf Th.*, Rechenbuch für Handels- u. kaufmännische Berufs- und Privatschulen. Ausg. B für Knaben und Mädchen. Heft I und II. M. Gehlen, Leipzig. 8°. 119 S.

*Ergebnisse zu Th. Scharfs Rechenbuch für Handels- und kaufmännische Berufsschulen. Ausg. A, Heft I und II. M. Gehlen, Leipzig. 8°. 43 S. M 2.50.

Buchführung.

**Butze F.* und *A.*, Leichtfaßliche Einführung in die Buchhaltung mit methodisch aufgebauten Übungsgängen. 1. Teil. M. Gehlen, Leipzig. 8°. 120 S. M 2.—.

**Knoblauch.* Buchführung. Beiträge zur Fortbildung und Unterhaltung. Heft 36/36a. H. Maas, Schleswig. Kl.-8°. 70 S.

**Reicherl L.*, Doppelte Buchführung für Fortgeschrittene. Lehr- und Übungsbuch für Handels- und kaufmännische Berufsschulen. Geschäftsgänge. Verlag der F. Kornschen Buchhandlung, Nürnberg. 8°. 64 S., Teilübungen 190 S.

**Staudt H.*, Vorübungen zur Einführung in die Buchhaltung. 1. Aufl. Sammlung kaufm. Unterrichtsbücher. Selbstverlag. 8°. 20 S.

Handels- und Rechtslehre.

**Findeisen-Großmann,* Leitfaden der Handelswissenschaft. M. Gehlen, Leipzig. 8°. 192 S. M 2.90

*Görcke H., Verkaufsbetriebslehre: Teil 1: 46 S., Teil 2: 56 S., Teil 3: 76 S., Teil 4: 44 S. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. M 0.80, 1.—, 1.20, —.80.

*Hesse E., Breternitz B., Handelskunde mit Schriftverkehr. 7. Aufl. H. Beyer & Söhne (Beyer & Mann), Langensalza. 8°. 221 S.

*Hesse W., Berufskunde für Verkäufer und Verkäuferinnen. 1. Teil. Erw. Neubearbeitg. v. Vom Lehrmädchen zur Verkäuferin. Gehlen's handelswissenschaftliche Lehrbücher. Dr. M. Gehlen, Leipzig. 8°. 157 S. M 2.90.

*Hirsch J., Wechsel- und Schecklehre. Karl Koch, Nürnberg. 8°. 76 S. M 1.20.

*Kegel H., Der Bürobetrieb. Kurzgefaßte Darstellung der modernen Büro-Organisation für kaufmännische, gewerbliche und öffentliche Betriebe. M. Gehlen, Leipzig. 8°. 120 S. M 2.50.

*Neff A., Kurze Wechsel- und Schecklehre. 11. Aufl. R. Oldenbourg, München. 8°. 43 S. M —.60.

*Stegmüller, Ein Führer durch das gerichtliche Mahnverfahren mit Vollstreckung und zahlreichen Musterbeispielen für Kaufleute und Gewerbetreibende, für Handels-, Gewerbe- u. Fortbildungsschulen. 5. Aufl.

*Urbschat Fr., Praktische Handelskunde mit Schriftverkehr für kaufm. Berufsschulen und Handelsschulen. II. Teil: Der Zahlungsverkehr des Kaufmanns. E. Maukisch, Freiberg i. S. 8°. 95 S.

Schriftverkehr.

*Hesse E. und Breternitz B., Handelskunde mit Schriftverkehr. Einführung in die Praxis der kaufmännischen Korrespondenz. Zum Gebrauch an kaufmännischen Unterrichtsanstalten und Selbstunterricht. 12. Aufl. H. Beyer & Söhne, Langensalza. 8°. 192 S.

*Securius Th., Der Schriftverkehr der kaufmännischen Unternehmung. M. Gehlen, Leipzig. 8°. 216 S. M 4.—.

Sprachen.

*Brown T., Englisch II. 50 ausgewählte Handelsbriefe in englischer Sprache. W. Violet, Stuttgart. 8°. 30 S.

*Ede W., Rechtschreibung und Zeichensetzung in kurzen Regeln mit Beispielen. 2. verb. und erw. Aufl. A. Martini & Grüttefien, G. m. b. H., Elberfeld. 8°. 59 S. M —.75.

*Elliott-Koch, Englisches Lehrbuch. Ausgabe A für Handelsschulen und Heeresfachschulen. 4. Aufl. Deutelmoser, Hagen (Westf.). 8°. 184 S.

*Elliott A., Koch C. J., Englisches Lehrbuch, Ausg. B für höhere Handelsschulen und Handelshochschulkurse. 3. Auflage. Deutelmosers Verlag, Hagen (Westf.). 8°. 170 S.

*Flury W., Praktischer Lehrgang der englischen Sprache III. Teil, für kaufmännische Lehranstalten. Schultheß & Co., Zürich. 8°. 165 S.

*Ganzmann O., Lehrbuch der französischen Sprache für Handelsschulen. I. Teil für Anfänger. Herder & Co., G. m. b. H., Freiburg i. B. 8°. 104 S. M 2.50.

*Gräfenberg S., Elementarbuch der Englischen Sprache für Handels- und kaufmännische Berufsschulen. Unter Mitwirkung von H. Cliffe. 47. Aufl. Ausgabe A. Wilhelm Gronau, Jena. 8°. 276 S. M 3.75.

*Gräfenberg S., Elementarbuch der Englischen Sprache für Handels- u. kaufmännische Fortbildungsschulen. Bearb. v. W. Nicolay. Ausg. B. Wilhelm Gronau, Jena. 8°. 279 S. M 3.35.

*Horbach J., Französisch II. 50 ausgewählte Handelsbriefe in französischer Sprache. W. Violet, Stuttgart. 8°. 31 S.

*Horbach J., Spanisch II. 50 ausgewählte Handelsbriefe in spanischer Sprache. W. Violet, Stuttgart 8°. 32 S.

*Kirpatrick J., Handbook of Idiomatic English. 3. Aufl. Carl Winter, Heidelberg. 8°. 317 S. M 5.50.

*Matthes H., Englisch I. 500 kaufmännische Redewendungen in englischer Sprache. W. Violet, Stuttgart. 8°. 30 S.

*Matthes H., Französich 1. 500 kaufmännische Redewendungen in französischer Sprache. W. Violet, Stuttgart. 8°. 32 S.

*Matthes H., Spanisch I. 500 kaufmännische Redewendungen in spanischer Sprache. W. Violet, Stuttgart. 8°. 32 S.

*Snyckers A., Le langage des affaires. B. G. Teubner, Leipzig. 8°. 48 S. M 1.—.

Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsgeschichte.

*Butze A. und Butze F., Volkswirtschaftslehre. Arbeitsgrundlagen zum selbständigen wirtschaftlichen Denken und Beobachten. Dr. M. Gehlen, Leipzig. 8°. 199 S. M 3.80.

*Schmiedebach O., Wirtschaftskunde. Teil I (Volkswirtschaftslehre). M. Du Mont-Schauberg, Köln. 8°. 78 S. M 2.—.

XI. Biographien.

*Bratter C. A., Amerikanische Industriemagnaten. Ullstein-Verlag, Berlin. Kl.-8°. 170 S.

*Ruß W., Karl Ruß-Suchard. 1838—1925. Übersetzt von C. A. Loosli. P. Attinger A.-G., Neuenburg. 8°. 241 S. M 4.—.

Mitteilungen des Verlags.

Diesem Heft liegt ein Prospekt des Kern-Verlag G. m. b. H., Frankfurt a. d. O. über das Werk „Wolf last, Rechtsunterricht fürs praktische Leben", sowie ein Prospekt des C. E. Poeschel Verlags, Stuttgart, über das Buch „Rahm, Die Unkosten im Fabrikbetrieb" bei. Wir empfehlen die Beilagen der Beachtung unserer Leser.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 147

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 8 AUGUST 1927

Die Verfassung des Kontors.

Von W. H. Wolff, Sittard (Holland).

Wo und wie immer ein Zusammenleben von Menschen zustande gekommen ist — bei weißen, roten, gelben, schwarzen Menschen — unter der Tropen heißer Sonne wie in ewigen Eises Kälte — in grauer Vorzeit oder zu unseren Tagen —, stets hat dieses Zusammenleben die Aufstellung von Grundsätzen und Grundregeln nötig gemacht — seien diese nun mündlich von Geschlecht zu Geschlecht überliefert oder schriftlich „für ewige Zeiten" festgelegt in Charte, Gesetzbuch und Verfassung.

Solche „Verfassung" (wir wollen der Kürze halber dieses eine Wort in seiner umfassendsten Bedeutung gebrauchen für alle Bestimmungen, die das Verhältnis des Menschen zum Menschen regeln) — solche Verfassung ist nötig.

Denn jedes Zusammenleben bedingt ein Unterordnen von Einzelinteressen unter die höheren Belange der Gemeinheit. Bedingt ein Aufgeben von Privatrechten und Privatgelüsten zugunsten der Gemeinheit. Legt aber, im Austausche gegen Bürgschaften der Gemeinheit dem einzelnen gegenüber, diesem einzelnen auch Pflichten der Gemeinheit gegenüber auf. Nur so kann an die Stelle eines Kampfes Aller gegen Alle, der Willkür und der Gewalt, ein friedliches Beieinander- und Miteinanderleben treten; ein Durcheinanderleben.

So verschiedenartig nun auch dieses Zusammenleben zustande kam — zwischen Menschen anderer Farbe, Sprache, Sitte, in anderer Umgebung, von anderer Lebens- und Denkweise — so sehr diese Verfassungen auch in selbst wichtigen Einzelheiten voneinander abweichen —, in allem Grundlegenden stimmen sie doch miteinander überein.

Nehmen wir das umfassendste Gemeinwesen: den modernen Staat: Er mag in gleich welchem der fünf Erdteile liegen — mag in Absolutismus regiert werden oder in allerfreiheitlichstem Geiste, zentralisiert oder dezentralisiert —, immer umschließt er die gleichen Aufgabengebiete, die er seinen führenden Männern (Ministern) zuweist.

Da ist das Ministerium des Innern, dem die Ordnung obliegt; das der Justiz: Die Gesetzmäßigkeit; das Ministerium der sozialen Werke: Die Wohlfahrt des Körpers; das für Kultus und Unterricht: Die der Seele; das Ministerium der öffentlichen Arbeiten: Die materiellen Belange der Allgemeinheit; das Ministerium der Arbeit (Handel, Industrie, Landwirtschaft usw.): Die Sorge ums tägliche Brot (in weitestem Sinne); das Ministerium der Finanzen: Die Verwaltung des Besitzes; das Ministerium des Äußern: Die Beziehungen mit der Umwelt im guten; das der Landesverteidigung: im bösen Sinne.

Die gleichen Aufgaben, und somit die gleiche Struktur der Verfassung, kehren wieder in Land, Provinz, Bezirk, Kreis, Gemeinde bis hinunter zum letzten Dorfe.

Und auch in dem kleinsten Gemeinwesen: der Familie, finden wir, rudimentärer zwar aber darum nicht weniger deutlich, die gleiche Einteilung derselben Aufgaben: Dem Vater obliegt die Sorge ums tägliche Brot (Arbeit); der Mutter die Verwaltung des Besitzes (Finanzen). Dem Vater die Vertretung der Gemeinschaft nach außen hin; der Mutter die Ordnung im Innern. Dem Vater die Autorität (Justiz); der Mutter die Sorge für Körper und Seele. Und beiden Eltern in gemeinsamer Überlegung die Belange der Gemeinheit.

Die gleichen Verfassungsgrundsätze finden wir also, wo immer Menschen beieinander wohnen: Im Heere, bei Vereinen, in Religionsgemeinschaften, in Genossenschaften usw. usw.

Niemals aber ist bisher, meines Wissens, der Versuch gemacht worden, auch die „Gemeinschaft der Arbeit" als solch Zusammenleben aufzufassen und auch für sie eine Charte aufzustellen: Die Verfassung des Kontors.

Sollte denn die Arbeitsgemeinschaft als einzige sich nicht ins Weltbild fügen können?

O nein! Schon beim ersten Versuche gliedert

sich das Kontor zwanglos in die Allerwelts-Charte ein — ein Beweis, daß auch hier die gleichen Gesetze regieren.

Auch hier freilich gibt es Abweichungen in Einzelheiten. Auch hier wird bald dieses, bald jenes „Ministerium" nur rudimentär vorhanden sein, andere wiederum überragende Bedeutung haben. Aber in den großen Linien stimmt sie und gilt sie doch: Diese „Verfassung des Kontors".

Da sind Kasse und Buchhaltung: Das Ministerium der Finanzen; Einkauf und Verkauf: Das der Arbeit; Kartei, Registratur, Materialverwaltung: Das Ministerium der Ordnung; Die Korrespondenzabteilung: Das Ministerium des Äußern; Die Mahn- und Klageabteilung: Das Verteidigungsministerium; Das Sozialsekretariat: Unterricht und Hygiene; Die Geschäftsleitung: Justiz und die Belange der Allgemeinheit.

Man mag im ersten Augenblicke über solche „Verstaatlichung des Kontors" lächeln. Aber sie ist ganz ernst gemeint und ihr liegt ein tiefer Sinn zugrunde. Nämlich der: Minister, d. h.: Persönlichkeiten, können überflüssig sein. Ministerien, d. h.: Dienststellen, auch.

Aber die Sache selbst ist niemals überflüssig. Kein Staat kann ohne sie bestehen. So weit geht das, daß das Versagen auch nur einer einzigen Wurzel des Baumes „Gemeinheit" den ganzen Baum verkümmern läßt.

Was wäre der Staat ohne Finanzverwaltung? Oder ohne Ordnung? Oder ohne Gerechtigkeit? Oder ohne Arbeit? Oder ohne Wohlfahrt? Er bräche zusammen.

Ein Gleiches geschähe, wüchse eine dieser Wurzeln übermäßig an, denn dieses Überwachstum einer Wurzel könnte nur auf Kosten der anderen gehen, denen dadurch ein Teil des ihnen zustehenden Lebenssaftes entzogen würde. Und wiederum verkümmerte der Baum.

Als Beispiel sei eine Gemeinschaft fleißiger Bürger genannt, die unter erdrückenden Abgaben unproduktiver Art (Militarismus) zusammenbräche.

Die wenigsten (politischen wie anderen) Gemeinwesen ziehen aus dieser Erkenntnis, daß jedes „Ressort" nicht ein unabhängiges Ganzes, sondern ein in sich selbst noch unvollkommenes, erst durch seine Mit-Teile zu ergänzendes Teil eines Ganzen ist, die richtige Folgerung: Jedes Ressort auch diesem großen Ganzen ein- und den Belangen dieser Gemeinschaft unterzuordnen.

Aus diesem Mangel an Einsicht ergibt sich dann das leidige Neben- und Gegeneinanderarbeiten der einzelnen Dienststellen, solange nicht ein starker Staatswille ihren Einzelwillen oder -böswillen zügelt: Napoleon — Bismarck — Lenin — Mussolini.

Geradeso liegt es auch im Kontor: Buchhaltung und Verkauf, Registratur und Archiv, Mahnabteilung und Versand, Korrespondenzabteilung und Kasse, Sekretariat und Geschäftsleitung — sie haben kein Einzeldaseinsrecht, sondern sind nur Glieder eines großen Ganzen.

Und dieses Eine, Große, Ganze heißt: Das Geschäft.

Nun ist aber die Form nichts, der Geist alles.

Eine Verfassung kann auf dem Papiere autokratisch sein und dennoch in Wirklichkeit außerordentlich demokratisch (die englische zum Beispiel). Oder sie kann dem Buchstaben nach freiheitlich sein und dennoch dem persönlichen Willen des Oberhauptes allergrößte Geltung einräumen (die vorrevolutionäre deutsche etwa).

Auch in der Verfassung des Kontors kommt es weit weniger darauf an, sie (in Gestalt etwa einer Geschäftsordnung) zu Papier zu bringen, als vielmehr ihren Geist zur Tat werden zu lassen.

Dazu wiederum bedarf es einer entsprechenden Einstellung der Geister. Sozusagen: Kontorstaatsbürgerlicher Erziehung.

Je tiefer die Erkenntnis und das Verständnis des einzelnen für die Überwichtigkeit des Gemeinwohles über das Privatwohl, der Gemeinbelange über die Privatbelange dringt, um so größer und stärker wird auch dieses Gemeinwesen (und, in Rückwirkung, wiederum seine einzelnen Teile, aber dann ohne Störung des Gleichgewichtes der Kräfte).

Auf der tiefwurzelnden politischen Einsicht des Einzelengländers und des amerikanischen Bürgers beruht die wahrhafte Größe des britischen Weltreiches und der U. S. A.

Und um wieder auf das Kontor zu kommen: Was dem Kontor gebricht, ist eben die Einsicht der Menschen in ihm: des Chefs, der leitenden Persönlichkeiten, der Angestellten, daß auch das Kontor so eine Gemeinheit ist, auf Gedeih und Verderb dem Geiste verschrieben, der ihre einzelnen Glieder beseelt.

Dieser Geist jedoch ist, leider, zumeist ein „Geist, der stets verneint".

Der ewige Antagonismus zwischen technischem und kaufmännischem Betriebe (um nur einen einzigen Fall anzuführen, dessen Kraßheit jedoch die Sache besonders deutlich macht und dessen Vorhandensein zudem ein Jeder kennt) — dieses gegenseitige Sichbesseralsderanderedünken, dieses Denandernnichtgeltenlassenwollen — nicht möglich wär's, setzte die Verfassung des Kontors die Anerkennung der Überlegenheit der Geschäftsbelange ein — und durch!

Das Grundübel der Kontorgemeinschaft besteht darin, daß das Kontor zumeist nicht eine Gesamtverfassung hat, sondern eine ganze Reihe von Teilverfassungen, die notdürftig (sowohl notleidend wie dürftig!) aufeinander abgestimmt werden.

Wer noch das Deutschland vor 1900, dem Jahre der Einführung des BGB., gekannt hat, der weiß den Vorteil des Jetzt zu schätzen. Mag ein Gesetz noch so närrisch sein (und an solchen fehlt es ja weiß Gott nicht!) — es gilt doch wenigstens von einem Ende Deutschlands bis zum andern!

In der Schweiz hat jeder Kanton noch heute

sein Sonderrecht. Was in dem einen erlaubt ist, wird in dem Nachbarkantone vielleicht bestraft.

So ähnlich liegen die Verhältnisse in Deutschland etwa bei den von Stadt zu Stadt anderen Gemeindebestimmungen über Reklamewesen, ihren Baupolizeivorschriften usw.

Jede dieser Teilverfassungen des Kontors mag, für sich genommen, etwas Vollkommenes sein. Aber weil keine von ihnen auf die andere abgestimmt ist, keine auf die andere Rücksicht nimmt, ergeben sie alle, zusammengenommen, eben niemals ein einheitliches Ganzes. Niemals eine Verfassung des Kontors.

Als Ganzes betrachtet, ist diese Sammlung von Einzelverfassungen eben uneinheitlich, reich an Reibungen, Ärgerquellen, Hemmungen. Mag auch ein Teil dabei zunächst gut fahren — das Ganze als solches leidet, und in Rückwirkung leidet auch der Teil.

Da wird beispielsweise im Kontor die Buchhaltung neuorganisiert (sie hat's zumeist auch bitter nötig!).

Die gewählte Organisationsform ist, nehmen wir einmal an, vollkommen, d. h. ohne Fehl. Erlaubt, mit einem Mindestaufwande ein Höchstmaß an Schnelligkeit, Sicherheit und Klarheit zu erzielen. Aber diese Vollkommenheit gilt nur solange, wie man die Buchhaltung als Einzelbetrieb betrachtet, losgelöst aus dem Ganzen: aus dem Geschäft.

Vom Geschäft als Ganzem aus betrachtet, bedeutet diese Neuorganisation eines Teiles die Desorganisation des Ganzen. Greifen wir ein Beispiel heraus:

Die neue Buchhaltungsweise bedingt, nehmen wir an, Vordrucke neuer Abmessungen; diese wiederum breitere Wagen der Schreibmaschine. Sie bedingen aber auch andere Briefumschläge, weil sie in die bisher in diesem Geschäft gebrauchten Fensterkuverts nicht hineinpassen; und in die neuen Umschläge lassen sich wieder die bisherigen Briefbogen nicht hineinfalten. Die Regalfächer der Materialverwaltung sind jetzt zu klein; nimmt man je eine Zwischenwand heraus, werden sie zu groß ...

Oder: An die Spitze der Werbeabteilung kommt ein neuer Leiter, der im Gegensatze zu dem bisherigen seine Aufgabe nicht im rein Werblichen beschränkt sieht, sondern mit der eigentlichen Werbeabteilung die gesamten Verkaufsabteilungen verschmelzen will zu einer einzigen großen „Abteilung Kundendienst".

Das ist ein großer Fortschritt. Aber die anderen Abteilungen halten nicht Schritt. Besonders die Mahnabteilung spielt die „Zuständigkeitsgrenzen" als Trumpf aus. Und an eben demselben Tage, an dem der Kunde A denjenigen Brief der „Abteilung Kundendienst" erhält, der aller bisherigen Arbeit die Krone aufsetzt und den Kunden A für immer ans Geschäft fesseln soll — an eben jenem Tage bekommt der Kunde A von der Mahn- und Klageabteilung wegen einer Differenz von Nullkommaneunzig Reichsmark den für „dritte Mahnungen" vorgeschriebenen saugroben Schemabrief „M. 3", auf den der Seniorchef sehr stolz ist, weil er ihn selber abgefaßt hat, und von dem er behauptet, dieser Brief „zöge immer". Er „zieht" auch tatsächlich diesesmal — aber den Schlußstrich unter die Beziehungen zum Kunden A . . .!

Nicht anders ist es mit der Ablage: Die meisten Registratursysteme (an sich mögen sie ja gut sein) nehmen zu wenig auf den Allgemeincharakter des Geschäftes Rücksicht. Statt das System organisch aus dem Geschäfte aufzubauen, zwingen sie ihre eigene Starrheit der Geschäftsablage auf.

Als „Ding an sich", als „Ablage", ist solche organisierte Registratur vielleicht großartig. Als Unterlage für die anderen Geschäftsabteilungen einfach nicht zu gebrauchen.

Dieser Mangel an Übereinstimmung erklärt sich eben aus demMangel einer „Verfassung des Kontors". Man glaubte mit Teilverfassungen auszukommen (Kantönli-Gesetzen nennt das der Schweizer), teils neuen, teils älteren, wenn nicht uralten Datums, jede aus einem anderen Geiste heraus geboren und deren Vorzüge sich wechselseitig aufheben.

Man kann der Organisationswissenschaft, dieser ja noch jungen Disziplin, den Vorwurf nicht ersparen, über allerhand Einzelfragen die „Kontorverfassung" übersehen zu haben: das große Rahmengesetz, in das die Spezialgesetze hineinkomponiert werden müssen. Bisher begann sie bei irgendeiner Teilaufgabe. Dieses Verfahren wäre angängig, wenn und solange es eine „Evolution von unten hinauf" bleibt, also beim Untersten beginnt, um dann, allmählich aufsteigend, beim Obersten zu enden. Aber auf der untersten Stufe gibt es nicht eine, sondern stets eine ganze Anzahl gleichwertiger Teilaufgaben, die in jeder höheren Stufe gruppenweise zusammengehen, bis endlich, ganz oben, nur noch eine einzige Sammelgruppe steht: das „Geschäft".

Alle diese untersten Gruppen müßten also in dem gleichen Geiste und auf gleiche Weise organisiert werden, damit aufsteigend alles und letzten Endes auch die Sammelgruppe „Geschäft" durch solche „Evolution von unten hinauf" in einheitlicher Weise erneut werde. Und das ist nahezu unmöglich.

Wie wenig sich die meisten der Unmöglichkeit bewußt sind, aus diesem Ganzen einen Teil herauszulösen, ohne dieses Ganze dadurch zu zerstören und den Teil dazu, ergibt sich aus ihrer geistigen Einstellung auf Teilgebiete. Sie sind Spezialisten, ohne zuvor Generellisten gewesen zu sein.

Viele Buchhalter z. B. identifizieren „Buchhaltung", d. h. einen Teil, mit „Geschäft", also dem Ganzen, und glauben, die Buchhaltung organisieren, heiße, das Geschäft organisieren.

Andere wieder sind Ablagespezialisten. „Organisieren" heißt für sie „die Registratur auf die Höhe bringen". Auch ihr Gesichtsfeld ist, statt das Ganze zu erfassen, auf einen Ausschnitt beschränkt.

Dritten ist die Neuordnung des Kontorbetriebes auf Karteigrundlage „Organisation". Und sie begehen den gleichen Fehler wie die andern: Blind zu sein für die Zusammenhänge.

Denn: So wichtig auch eine klare, rasche, einfache, sichere und „beredte" Buchhaltung für die Organisation eines Geschäftes ist — so bedeutsam die Umwandlung toten Papierwustes in allzeitbereite Unterlagen — so praktisch, beweglich und handlich die Kartothekisierung bisher in Buch- und Listenform mühsam registrierten Materials —, sie alle sind doch nur Teilaufgaben und bedeuten keine Lösung des Gesamtproblems. Sind Kantönli-Reformen, aber keine Verfassung des Kontors.

Nur eine „Evolution von oben hinab" kann allen niedersteigenden Blutbahnen des Organismus „Geschäft" den gleichen Gedanken einflößen, auf daß er in gleicher Weise bis zu allen Teilen auch der untersten Stufe dringe.

Nur durch eine „Evolution von oben hinab", also durch Attackierung des Gesamtproblems, kann, statt Teilverfassungen, die einheitliche „Verfassung der Kontors" entstehen.

Die Organisationswissenschaft muß also, statt sich sogleich Einzelfragen zuzuwenden, in denen sie sich zwangsläufig festrennen wird, jedesmal danach trachten, sich zuerst und zunächst einmal ein Bild des gesamten Fragenkomplexes zu machen, für ihn die Verfassung zu schaffen, und dann erst, von ihm aus zu den Einzelheiten vordringend, diese zu lösen suchen im Rahmen der großen Verfassung des Kontors.

Sozialpolitik als Rationalisierung der Volkswirtschaft.

Von Heinz Potthoff, München.

(Schluß.)

Es war der Fehler unserer Sozialpolitik, daß sie unter der Herrschaft von Gefühlen mit der Versorgung der Hilflosen, der Alten und Invaliden begann. Das war wirtschaftlich teilweise wenigstens Belastung, Verschwendung; aber auch nur teilweise! Der große Fortschritt namentlich der letzten zwei Jahrzehnte ist der zur Rationalisierung. Die Sozialpolitik in sich ist allmählich rationell geworden, indem sie von der Versorgung der Geschwächten zur Vorsorge gegen Schwächung überging. Damit ist sie zugleich zu einer Rationalisierung der Wirtschaft geworden. Das letztere gilt auch von der Sozialversicherung, die ja das Hauptmittel der Versorgung ist, und deren Kosten am meisten als Belastung der Wirtschaft angegriffen werden. Zu Unrecht; denn die Kosten für den Unterhalt der nicht Arbeitsfähigen waren immer vorhanden. Die Versicherung bringt sie nur in geordneter Weise rechtzeitig auf und legt sie deutlich auf den Arbeitsertrag dessen, der versorgt wird. Für den Arbeitnehmer eine Zwangssparkasse, für den Arbeitgeber ein Zwang zur Abschreibung auf Menschenleben, genau den kaufmännischen Regeln der Amortisation entsprechend — nur in bescheidenerem Rahmen gehalten; es wird durch Versicherungsbeiträge weniger abgeschrieben, als sich tatsächlich an Lebenswert verbraucht. Diese geordnete Vermögensverwaltung der Versorgung dürfte trotz der damit verbundenen besseren Lebenshaltung der Invaliden und Alten eine Verbesserung der Gesamtwirtschaft, eine Entlastung, eine Rationalisierung bedeuten, weil die Versicherungsträger und ihre Vermögen in wachsendem Maße dazu dienen, die Ursachen der Versorgungsbedürftigkeit zu bekämpfen. Unfallverhütung, Gesundheitskontrolle, Wiederherstellung der Erkrankten, vorbeugendes Heilverfahren, Mutterschutz, Aufwendungen für Wohnungen, Kanalisation und andere Gesundheitsförderung, alles das sind wichtige Mittel rationeller Menschenbewirtschaftung. Und auch die Erwerbslosenfürsorge trachtet ja immer mehr dahin, „produktiv" zu werden, indem sie den Bedrängten Arbeit und der Wirtschaft „Werte" schafft.

Der Gegensatz zwischen Privatwirtschaft und Volkswirtschaft besteht in Wirklichkeit heute nicht mehr annähernd in der Schärfe, wie er von den Beteiligten noch vielfach empfunden und auch oben angedeutet ist. Denn das Abschieben der Folgen menschlichen Raubbaues von den einzelnen auf die Gesamtheit ist nicht unbegrenzt möglich. Es ging ein Menschenalter lang, als hinter jedem Abgebrauchten zwei frische Kräfte standen und ein ständiger Zustrom Unverbrauchter vom Lande in die Städte drängte. Heute stehen wir als Industrievolk in der zweiten Generation. Die heutige arbeitende Bevölkerung ist größtenteils schon stadtgeboren; stammt im zweiten und dritten Gliede aus dem „Milieu", in das sie hineinwächst. Der Lebensboden würde nicht mehr fruchtbar und tragfähig sein, wenn nicht seit einem Jahrhundert langsam und allmählich ein wachsendes System der Fürsorge und des Arbeitsschutzes aufgebaut wäre. Gegen Einzelheiten der sozialen Einrichtungen mag sich scharfe Kritik äußern. Die Rationalisierung in der Sozialpolitik selbst ist ein weites Kapitel für sich. Aber in ihrer Gesamtheit ist die Sozialpolitik eine Rationalisierung der Wirtschaft und wird es immer mehr; nicht nur vom Standpunkte der Volkswirtschaft und der Volksversorgung, sondern auch von dem der Privat- und Erwerbswirtschaft.

Das gilt namentlich auch unter dem Gesichtspunkte der seelischen Wirkungen. Das Entscheidende für die Arbeitsleistung ist doch der Leistungswille, der abhängt von der Freude an der Tätigkeit, vom Stolze auf die Leistung, von der Verbundenheit mit dem Betriebe, in dem sich ein wichtiger Teil des Arbeiterlebens abspielt. Die Entseelung der Alltagsarbeit, die Sinnlosigkeit der „Lohnschufterei" für einen Fremden, das ist der

Fluch unserer heutigen Technik und Wirtschaft. Das große Problem ist, den Massen wieder ein inneres Wertverhältnis zu ihrem Schaffen zu geben. Das aber wird sicherlich erleichtert durch die Beseitigung der Schutzlosigkeit, die früher dem einzelnen Arbeiter im Großbetriebe drohte, durch die Sicherung einer bescheidenen Wirtschaftslage, durch die Ermöglichung einer Anteilnahme an Kultur und Staatsleben, durch die Mitwirkung auch an der Regelung der Arbeitsbedingungen, wie sie das soziale Arbeitsrecht vorsieht [2]).

Im ganzen hat die Sozialpolitik sicher zur Steigerung der Leistung unserer Gesamtwirtschaft geführt. Ohne sie wäre der deutsche Arbeiter nicht, was er ist, und wäre die deutsche Industrie nicht auf die Höhe von 1914 gekommen. Ohne Sozialpolitik wäre unser Volk der ungeheuren Leistungen im Weltkriege nicht fähig gewesen. Und ohne sie kämen wir auch jetzt nicht in die Höhe.

Werbebild und Werbetext.

Von Julius Zeitler, Leipzig.

Wenn man auch meinen könnte, die verschiedenen Tätigkeitsbezirke, die dem Gebrauchsgraphiker und dem Reklamefachmann, dem Werbeanwalt zugewiesen sind, seien geklärt, so wird man doch durch diese oder jene Vorkommnisse stets wieder darauf hingewiesen, daß ein stabiler Zustand, eine gültige Beziehung zwichen beiden doch noch nicht hergestellt ist. Gewiß ist der Stand der Gebrauchsgraphiker konstituiert und ebenso der Stand der Reklamefachleute, wobei die ersteren in der glücklichen Lage sind, einen fortgeschrittenen Tarif zu haben, während die letzteren kaum erst Ansätze dazu gemacht haben, und eigentlich noch in der lieben Not zu sehen sind, aus dem lockeren Verein eine Standesgenossenschaft mit engeren Bindungen, mit Forderung von Qualitäten in der Leistung und in der Persönlichkeit ihrer Mitglieder zu machen. Es ist möglich, daß ein Kreis von besonders qualifizierten Mitgliedern hier einmal Wandel schafft, vielleicht bringt auch die Diplomierung des Reklamefachmanns durch die Handelshochschulen die festeren tariflichen Normen. Ein Hauptgrund, daß es dazu noch nicht gekommen ist, liegt wohl auch in dem steten Zustrom neuer journalistischer Kräfte, die das Zustandekommen fester Preisskalen durch ihr Angebot erschweren. Wir sehen nun aber auch eine Reihe von Gebrauchsgraphikern als Reklamechefs in Werken und Betrieben angestellt, und es ist die Frage, ob dies ein nützlicher Zustand ist, da doch eine große Anzahl von fähigen Werbeanwälten für diese Position zur Verfügung steht. Ein Grund für diese Bevorzugung des Gebrauchsgraphikers mag mit darin liegen, daß der Fabrikant der Meinung ist, dann die ihm notwendigen Reklamezeichnungen billiger zu erhalten. Er muß dafür aber eine gewisse Uniformität, ein bestimmtes begrenztes Qualitätsniveau der Entwürfe in Kauf nehmen, und ganz abgesehen von dem fehlenden reklametechnischen Können, muß sich das Manko an Erfolg bei dieser Art von besoldeter Reklame schon lange bemerklich machen, bevor der Kaufmann zu Zweifeln gebracht wird, ob ihm der angestellte Gebrauchsgraphiker wirklich Nutzen bringt. Das Bild hat auch immer den Vorteil vor dem Text, daß es immer unmittelbar und schnell zu beurteilen ist; in den gebrauchsgraphischen Zeitschriften geschieht auch ständig eine außerordentliche Propaganda für gebrauchsgraphische Arbeiten jederlei Art, und auch die schönen Leistungen des Nachwuchses werden aus diesen Veröffentlichungen ersichtlich. In dieser glücklichen und bequemen Lage sind die Texte nicht, die nicht nur geschaut, sondern auch studiert sein wollen. So kam es auch in Fachkreisen zu der Auffassung, daß das Bild dem Text unter allen Umständen überlegen sei. Und in der Insertionspropaganda besonders griff die Überbewertung des Bildes so stark um sich, daß der Faktor des Reklamefachmanns dabei weit über das Maß zurückgeschraubt und unterschätzt wurde. In einer Konstellation, in der der Gebrauchsgraphiker in einem Betriebe die Inserate „macht", müssen erst recht die Verhältnisse des Reklamefachmanns irritiert erscheinen. Aus allen diesen Gründen, und da sich eben wieder ein Wandel anzubahnen scheint, dürfte es nicht uninteressant sein, diesen Gegenstand einmal näher ins Auge zu fassen. Wie oberflächlich man aber in diesen Gebieten noch urteilt, kam bei dem Reklamewettbewerb eines großen westdeutschen Blattes zutage, bei dem das beste Inserat juriert werden sollte. Die Majorität entschied sich für ein ganzseitiges Markenartikelinserat, das teils rein gebrauchsgraphisch, teils von brutaler Wirkung war. Abgesehen von dem Sieg der Quantität über die Qualität war es sicherlich auch reklametechnisch keineswegs das beste. Was auffällt, braucht aber noch längst nicht die tiefere Reklamewirkung zu haben.

Das Bild allein ohne Zusammenhang mit einem Text ist unwirksam. Es erinnert höchstens bei einem eingeführten Markenartikel an die Firma. Es zehrt also von früherer Reklame. An sich hat es keinen Einfluß. Diesen erhält es erst im Zusammenhang mit einem Text. Es bildet also immer nur einen Zusatzreiz. In den Bildmöglichkeiten hat man alle Stile durchprobiert, der günstigste Fall ergibt sich (noch weit mehr als beim Plakat) in der Anwendung des illustrativen Stils, d. h. desjenigen Stils, der die Ware in ihrer Handhabung, in ihrer Manipulation im Zusammenhang mit einer Figur zeigt. Hierbei stellen die verschiedenen Individualitäten der Gebrauchsgraphiker die wünschenswerte Variation her, an sich ist die Bildmöglichkeit begrenzt durch die Enge der Motive. Jede Branche verfügt nur über eine bestimmte Anzahl von Motiven, die aus der Ware selbst

[2]) Vgl. das temperamentvolle Büchlein von R. Wilbrandt: Die moderne Industriearbeiterschaft, Stuttgart 1926, das Sozialpolitik empfiehlt als „Heilmittel gegen eine Spielart dessen, woran wir zugrunde gehen: die Selbstzerfleischung".

und ihrer Handhabung hervorgehen. Bei einer Zigarette kann sichs immer nur ums Rauchen handeln, bei Sekt immer nur ums Trinken, bei Parfümerien nur um die Herstellung oder die Wirkung von Duftreizen. Die Sujets in den Branchen werden zusehends einförmiger, und dieses Moment wird um so deutlicher hervortreten, je mehr Branchenuntersuchungen wir bekommen, wozu allerdings erst Ansätze gemacht sind. Die amerikanische Reklamezeichnung macht von dieser Enge der Motive keinerlei Ausnahme, sie täuscht nur durch ihre flüssigen, eleganten Figuren darüber hinweg. Die Figuren selbst bewegen sich durchaus im Umkreis der Branche. Bei der Herstellung des Bildes ist der Gebrauchsgraphiker stets auf den Reklamechef, bzw. den Kaufmann angewiesen; es ist nicht so, als schüfe er seine Zeichnungen aus dem Nichts; er muß eine Idee übermittelt erhalten oder den Ideenkreis, aus dem heraus etwas gemacht werden soll. An den Direktiven und Bildvorstellungen, zuweilen auch schon Skizzen des Reklamechefs, entzündet sich die Gestaltungskraft des Gebrauchsgraphikers. Es ist der günstigste Fall, wenn das Bild so ausfällt, daß jene Direktiven und Ideen des Werbeanwalts im Text selbst damit harmonisiert erscheinen. In sehr vielen Fällen trifft das nicht zu, und Bild und Text klaffen auseinander, wofür aber dann nicht der Reklamechef die Schuld trägt. Er ist in vielen solchen Fällen darauf angewiesen, dann einfach zu nehmen, was ihm vorgelegt wird, faute de mieux, und im übrigen zu resignieren. Das Publikum ist gegen Bilder so weitherzig und nachsichtig, daß feinere Forderungen schließlich auch ohne zu große Gefahr unberücksichtigt bleiben können. Keinesfalls zeigt sich das gute und treffende Bild so stark vom Ideenkreis des Reklamechefs durchdrungen, daß der Gebrauchsgraphiker hier nicht alleinschöpferisch genannt werden kann.

Wenn aber nun eine Insertionsreklame sich allein oder vorzugsweise auf das Bild stellt, so zeigt sie damit an, daß sie entweder ganz brutal mit der Quantität der belegten Fläche wirken will, oder daß ihr die Gedanken ausgegangen sind. Beides ist in jüngster Zeit häufig zu beobachten gewesen. Beides bestätigt eigentlich nur die sonst festzustellende Entwicklung, die dem Inserattext die Bedeutung gibt, die ihm zukommt. An unsern deutschen Reklamewerken ist die Textgestaltung fast stets etwas stiefmütterlich behandelt, wie gebannt starrt man auf das Bild und entnimmt daraus die Einteilungsgründe für die verschiedenen Insertionsmöglichkeiten. Texte wollen eben auch weitaus eingehender behandelt sein. Dem entspricht eigentlich zum erstenmal das Buch des Amerikaners Roy S. Durstine „Reklame, die lohnt", Verlag R. Oldenbourg, München. Mit Bildern kann man lustig und schnell experimentieren, mit Bruchteilen von Sekunden, man kann damit psychotechnisch bequem operieren, weil zum Apperzipieren von Bildern am Ende keine zu große Bildung erforderlich ist. Texte wollen subtiler behandelt sein.

Eine erste Hauptforderung wäre, daß dem Text nicht nur die gleiche Sorgfalt zugewandt würde, wie dem Bild, sondern noch eine viel größere, weil er in der Tat das wichtigere ist. Nach Durstine haben die Amerikaner solche Textverfasser in großer Anzahl, bei uns scheinen solche Talente erst noch immer dünn gesät zu sein. Wir kennen Hunderte von Gebrauchsgraphikern mit Namen, ja mit ihrer Biographie, mit ihrem Oeuvre-Katalog, unsere Textverfasser dagegen stecken bis auf wenige Ausnahmen in einer unverdienten Anonymität. Bestenfalls kennt man sie in der Firma, ohne daß sie selbst da so geschätzt würden, wie es sich gebührt. Es ist ja auch ein Unterschied: nicht jeder Reklamechef ist zugleich ein guter Textverfasser. Zum letzteren gehört eben vor allem literarisches Talent, verbunden mit gediegenen technischen und nationalökonomischen Kenntnissen. Wir haben so viele junge Germanisten, die mit ihren Kräften in der Gelehrtenlaufbahn brachliegen. Man könnte sich denken, daß an den Universitäten die zeitungswissenschaftlichen Institute sich der Ausbildung solcher Talente annehmen, es ist ja doch auch das Verfassen von Werbetexten dem Feuilletonismus dicht benachbart. Wir hören auch so viel von der Pflege der deutschen Sprache durch den Kaufmann — hier ist ein Spezialkapitel, in dem sprachliche Fürsorge zugleich mit Erfindung kultiviert und geübt werden sollte. Denn Ideen sind natürlich dazu nötig, ohne Spielenlassen der eignen Erfindungskraft drischt man auch auf diesem Felde leeres Stroh, der gute Stil, so überaus hoch er anerkannt werden muß, tut es allein nicht, etwas fesselndes, packendes, faszinierendes im Textentwurf und in der Textgestaltung muß hinzutreten. Durstine betont auch einen Umstand, der uns unerhört erscheinen muß: in Amerika befassen sich eine ganze Reihe anerkannter Schriftsteller und Dichter, Romanciers und Dramatiker mit dem Verfassen von Texten, und sie tun dies nicht anonym, sondern unter ihrem Schriftstellernamen. Bei uns hört man hier und da von Reklameversen, die Herbert Eulenberg oder Ringelnatz verbrechen, aber einen Reklametext von Gerhart Hauptmann oder Thomas Mann bekamen wir noch nicht zu lesen. Von der Empfehlung oder dem Vorwort durch solche Autoren sollte aber zum Werbetext nur ein Schritt sein. Es wäre Gebrauchsliteratur, wie das andere die Gebrauchsgraphik ist, und so wenig der Vertreter der letzteren durch seine Tätigkeit herabgewürdigt ist (er ist im Gegenteil sehr stolz darauf), so wenig brauchte es beim Gebrauchsschriftsteller der Fall zu sein. Hieraus, aus diesem Interesse der Literatur des Landes, resultiert eben auch die Qualität der amerikanischen Werbetexte, über deren geschäftlichen und technisch literarischen Wert kein Wort mehr zu verlieren ist, auch wenn man die durchaus bestehende Unterschiedlichkeit des amerikanischen und des deutschen Publikums stets mit in Betracht zieht. (Schluß folgt.)

Bücherbesprechungen.

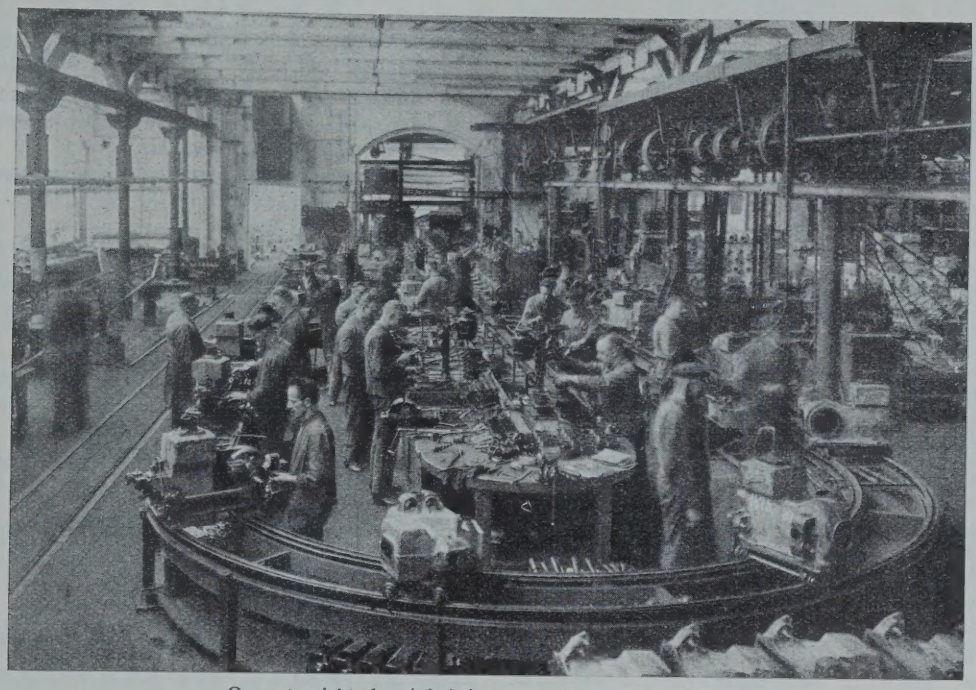
Wallichs, A., *Die Fließarbeit und ihre Nutzbarmachung für die deutsche Wirtschaft.* Stuttgart 1927, Walter Hädecke Verlag. 8°. 63 S.

Prof. A. Wallichs sagt im Vorwort: „Die vorliegende Schrift soll alle diejenigen Kreise kurz über das Problem der Fließarbeit unterrichten, welche als Wirtschafter, Fabrikanten, Betriebsleiter ein unmittelbares Interesse an den Fragen der Rationalisierung der Betriebe haben, und die die Zeit nicht finden, ausführliche Lehrbücher zu studieren."

Das Buch ist in erster Linie wohl für den Gebrauch von Handelsschulen bestimmt und wird dort gute Dienste leisten. Auffallend ist, daß bei ganz allgemein bekannten Tatsachen auf irgendeinen Autor in einer Anmerkung verwiesen wird.

Obst.

Bryan, George S., *Edison, der Mann und sein Werk.* Deutsch von Karl Otten. Einzig autorisierte Ausgabe mit zahlreichen größtenteils unveröffentlichten Photos. Leipzig 1927, Paul List Verlag. Gr.-8°. 300 S.



Gesamtansicht der Arbeitsbahn der Motorenfabrik Deutz

Inhaltsübersicht:

Zweck und Nutzen der Fließarbeit.
Grundlegende Anschauungen über Fließarbeit.
Die Durchführung der Fließarbeit.
Voraussetzungen für die Durchführung der Fließarbeit.
Soziale Auswirkungen der Fließarbeit.
Die Vorteile des Fließverfahrens für die Wirtschaft.

In der Ausschaltung des überflüssigen Leerlaufs durch den zweckmäßigen und ordnungsgerechten Lauf der Arbeit erblickt Wallichs das Geheimnis des Erfolges, nicht in Arbeitshetze oder irgendwelchen Künsteleien. Die neuen Formen der Arbeitsintensivierung betrachtet er nur als eine Weiterentwicklung Taylorscher Grundsätze.

Die klar geschriebene und daher ihren Zweck gut erfüllende Schrift bringt eine Anzahl Abbildungen aus den Werkstätten der Bosch A.G. Stuttgart und der Motorenfabrik Deutz. Wir geben eine Bildtafel: Gesamtansicht der Arbeitsbahn der Motorenfabrik Deutz wieder.

Obst.

Seipp, Ludwig, *Grundsätze der Normalbilanz und Umgründungen.* Frankfurt a. M. 1927, Verlag Moritz Diesterweg. Gr.-8°. 79 S.

Inhaltsübersicht:

Begriff der Bilanz.
Einzelne Bilanzkonten.
Entwicklung des Kontensystems zur Bilanz.
Umgründung von Unternehmungen.

Aus dem Inhalt:

Die ersten Versuche.
Der Beginn als Telegraphist.
Edison und der Telegraph.
Edison und das Telephon.
„Er organisiert das Echo".
Die Filmkamera — Magnetische Erzaufbereitung.
Fabrikation von Portlandzement — Konstruktion eines neuen Akkumulators.
Der Mensch Edison.
Der wirtschaftliche Wert von Edisons Erfindungen.

Am 11. Februar 1847 wurde Thomas Alva Edison in Milan, im Staate Ohio, geboren. Er ist der Selfmademan, wie er im Buche steht. Vom Zeitungsjungen, Telegraphisten und Hilfsarbeiter bahnt er sich mit eiserner Energie seinen Weg durch die Finsternis engster Verhältnisse zu den Problemen, deren Bedeutung er wittert: Grammophon und Telephon, Schreibmaschine, Glühlampe und Kino sind nur einige Namen. In der Zeit von 1869 bis 1910 hatte er nicht weniger als 1328 Patente eingereicht, d. h. alle 11 Tage ein Patent 41 Jahre hindurch. Er ist der Erfinder des Jahrhunderts.

Das Buch von George S. Bryan berichtet in klarer, sachlicher Weise von den Werken Edisons und läßt dabei den menschlichen Zügen, die von der Persönlichkeit untrennbar sind, volle Gerechtigkeit widerfahren.

Der Verlag hat das Werk gut ausgestattet.

Obst.

Hörbrand, Maria, *„Am Scheidewege"*. Berufsbilder, herausgegeben von Prof. Dr. Hans Vollmer, Berlin 1927, Hermann Paetel Verlag, G. m. b. H. 8°. 184 S.

Die Schrift gibt Bilder aus der Praxis, d. h. sie bringt Schilderungen aus dem Berufsleben der Buchhalterin, Stenotypistin, Korrespondentin, Sekretärin usw., entsprechend der Idee des Sammelwerkes, „eine vertiefende Einführung in die seelischen Vorraussetzungen des einzelnen Berufes zu geben". Obst.

Glücksmann, Robert, *Das Gaststättenwesen.* Stuttgart 1927, C. E. Poeschel Verlag. Gr.-8°. 423 S.

Inhalt:

1. Zur Geschichte des Gaststättenwesens.
2. Begriff und Bedeutung der Gaststätte. Voraussetzungen zu ihrem Betriebe.
3. Motive zur Gaststättenbildung und ihre soziale Auswirkung.
4. Arbeitnehmer und Arbeitgeber (Arten des Personals, Koalitionen, Tarifverträge).

Dr. Robert Glücksmann, Professor an der Hochschule für Hotel- und Verkehrswesen in Düsseldorf, sagt im Vorwort, daß das vorliegende Werk aus seinen Vorlesungen „Sozialökonomik des Gaststättengewerbes" hervorgegangen ist. Seiner sozialwissenschaftlichen Einstellung entsprechend umfaßt es auch die gemeinnützigen Gaststättenunternehmungen, und es wird untersucht, welche Stellung die Gaststätte in der Wirtschaft Deutschlands, Österreichs und der Schweiz einnimmt. Der Verf. entwickelt, warum es überhaupt zur Gründung von Gaststättenunternehmungen kommt und behandelt die Wechselwirkung von Volkswirtschaft und Gaststätte unter den Gesichtspunkten Kapital, Arbeit und Standort.

Das anregend geschriebene, vom Verlag sehr gut ausgestattete Werk bietet nicht nur für Hoteliers und die Oberschicht der Kellner und Köche, deren Lage eingehend geschildert wird, Interesse, sondern für jeden Gebildeten. Obst.

Klebba, W., *Grundzüge der Buchführung, besonders für Juristen.* Grundriß des gesamten deutschen Rechtes in Einzelausgaben von Paul Posener. Band 102. Berlin 1927, Fichtner & Co. Kl.-8°. 88 S.

Auf kleinem Raum ist sehr viel Material mit guter Sachkenntnis verarbeitet worden, dabei auch manches, was bei der Raumbeschränkung, die sich der Verf. auferlegen mußte, vielleicht besser weggefallen wäre, um Raum für eine etwas breitere Darstellung anderer wichtiger Kapitel zu gewinnen. Die „Toten" Konten sind scheinbar doch nicht tot zu kriegen! — Nach welchen Grundsätzen die Zusammenstellung der kurzen Literaturübersicht erfolgt ist, ist mir nicht klar geworden.

Obst.

Obst, Erich, *England, Europa und die Welt.* Eine geopolitisch-weltwirtschaftliche Studie. 17 Tabellen im Anhang. Berlin-Grunewald 1927, Kurt Vowinckel Verlag. 356 S.

Es ist immer ein Vorzug, wenn die Wissenschaft nicht blind an den Gegenwartsproblemen vorbeigeht, sondern mit ihren reichen Hilfsmitteln klärend und sichtend an ihrer Lösung mitarbeitet. Erich Obst, der bekannte deutsche Wirtschaftsgeograph, hat diese Einstellung und untersucht in vorliegendem Werk, auf Grund eines mühsam zusammengetragenen Materials, das wichtigste weltwirtschaftliche Problem — England, Europa und die Welt: die Gefahr, die der aufsteigende Stern Amerikas und Japans den abendländischen Mächten bringt, insbesondere die Bedrohung der bisher größten Wirtschaftsmacht England.

Nach einer ausgezeichneten historischen Darlegung des Aufstiegs von England im I. Teil wendet Erich Obst sich den eigentlich wirtschaftlichen Fragen in einem mit Statistiken reich belegten II. Teile zu. Nach ihm ist England der größte Fischereistaat der Welt, und in der Getreideversorgung ist die Möglichkeit einer panbritischen Antarkie durchaus gegeben. In bezug auf die tierischen Nahrungsmittel ist dagegen das Übergewicht der Überseeländer unantastbar. England verfügt weiter über genügend Kakao und Tee für seine Empire, kämpft erfolgreich gegen das süd- und mittelafrikanische Kaffeemonopol; in der Zuckerversorgung jedoch ist es von Europa, in der Tabakversorgung von den Vereinigten Staaten von Amerika abhängig. Noch besitzt England ferner das Monopol in Rohwolle, doch die Herrschaft über die Baumwolle wie in der Kunstseidenindustrie hat es bereits an Amerika abgegeben. Auch an der Weltkohlenförderung bekommt Amerika immer größeren Anteil, an Eisen und Stahl hat Amerika schon die Hälfte der Welterzeugung an sich gerissen, genau so überragend ist seine Stellung betreffs Blei, Zink, Kupfer und Erdöl. Europa hat nur das Kalimonopol noch für sich. In Maschinen-, Schiffbau- und Gemeinindustrie verliert England zugunsten Amerikas die Führung; in der chemischen Industrie hat Deutschland das Monopol. Auch im Welthandel wird Englands Stellung ohnmächtiger, sein Handel in die eigenen Kolonien geht prozentual zurück, diese verselbständigen sich mehr und mehr.

So ergibt sich aus dem Lesen der Wirtschaftsstatistik, daß England seine Weltmacht verliert und durch ökonomische Tatsachen gezwungen wird, sich in die zu erwartende europäische Wirtschaftsgemeinschaft einzugliedern. Europa als geschlossener Wirtschaftsblock ist ein naturgegebener Großwirtschaftsraum.

Dr. Elisabeth Obst-Harnisch.

Lane, Adolf, *Russisch für Kaufleute (Handelskorrespondenz und Handelskunde) in neuer russischer Orthographie.* Berlin-Schöneberg 1927, Langenscheidtsche Verlagsbuchhandlung. 495 S.

Der reichhaltige Inhalt des Buches umfaßt alle Gebiete des kaufmännischen Briefwechsels einschl. des Versicherungswesens, Kontokorrents, Scheck-Wechsel- und Effekten-Verkehrs. Auch Empfehlungs- und Bewerbungsschreiben, sowie Kreditbriefe sind behandelt. Das Buch setzt die Bekanntschaft mit den Grundlagen der russischen Grammatik und den einfachsten Formen der russischen Umgangssprache voraus. In sprachlicher Beziehung ist es hervorragend geeignet, guten russischen Stil zu lehren, wie er im kaufmännischen Leben üblich ist.

Das Buch will jedoch nicht nur sprachlich belehren, sondern gibt noch in jedem der 24 Kapitel als Vorbemerkung eine kurze Schilderung des Handelsvorgangs mit wertvollen praktischen Winken. Für die wesentlichen Begriffe ist in diesen Vorbemerkungen die russische Übersetzung beigefügt. Gesteigert wird der Wert des Buchs durch eine Einleitung volks- und privatwirtschaftlichen Inhalts, durch Beigabe einer Tafel für Maße und Gewichte, sowie einen Anhang allgemeiner Art über den kaufmännischen Briefwechsel mit der russischen Union mit den für die russischen Behörden und Handelsgesellschaften gebräuchlichen Abkürzungen.

Das Buch wird für Kaufleute und kaufmännische Angestellte, die sich mit dem Handelsverkehr mit Rußland befassen, bald ein unentbehrliches Hilfsmittel bilden.

Richard Blume.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:
Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg.Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
Geh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof. Dr. WILLI PRION, Berlin; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln; Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 9 STUTTGART · SEPTEMBER 1927 20. JAHRG.

Die kapitalistische Grundrechnung.

Von W. Prion, Berlin.

I.

Der Zweck der kapitalistischen Unternehmung ist: auf ein gegebenes Kapital eine möglichst hohe, zum mindesten über den landesüblichen Zinssatz hinausgehende Rente zu erzielen. Sie veranschlagt das eingebrachte Kapital in Geld, führt über den Kreislauf: Kapital—Ware—Geld—Kapital eine Geldrechnung durch und stellt den in Geld errechneten Gewinn dem gleichfalls in abstrakter Geldsumme ausgedrückten Kapital gegenüber. Diese Gegenüberstellung wird als Rentabilität bezeichnet. Da das Kapital der Unternehmung aus eigenem und fremdem Kapital bestehen kann, so ist zu unterscheiden: die Rentabilität der Unternehmung, d. h. des gesamten in der Unternehmung tätigen Kapitals, also des eigenen wie des fremden Kapitals, und die Rentabilität des Unternehmerkapitals oder des eigenen Kapitals der Unternehmung. Im letzteren Falle wird der Gewinn nach Abzug der Kosten für das fremde Kapital in Beziehung zum eigenen Kapital gesetzt. Daß in diesem Sinne zum Eigenkapital auch jene Kapitalteile zu rechnen sind, die nicht die Bezeichnung Kapital tragen, wohl aber solches darstellen, wie die Reserven, gleichviel unter welchem Namen sie vorkommen, ist ebenso selbstverständlich, wie es unter Umständen schwierig ist, dieses gesamte Eigenkapital und damit auch das Gesamtkapital überhaupt genau zu erfassen, insbesondere wenn diese Reserven als sog. stille Reserven nicht ohne weiteres ersichtlich sind. Einen besonderen Charakter trägt endlich die bilanzmäßige Rentabilität, die errechnet wird auf Grund der Ziffern, die für die Kapitalteile, Reserven und Gewinne in den Bilanzen erscheinen, wobei man daran denken muß, daß nicht nur alle Reserveposten nicht immer eindeutig als solche zu erkennen sind, sondern auch die Hauptsache: daß der ausgewiesene Gewinn nicht immer mit dem erzielten Gewinn übereinzustimmen braucht.

Die kapitalistische Unternehmung geht, um ihren Zweck zu erreichen, von folgender Rechnung aus: Gegeben sind die Preise, die sich im Markt für die einzelnen Güter (i. w. S.) wie für die Arbeitskräfte bilden. Sie bedeuten für den Unternehmer Kosten, soweit sie Entgelte darstellen, die der Unternehmer aufwenden muß, um damit die Güter anzuschaffen oder herzustellen, für die er dann einen höheren Preis zu erzielen hofft, als die aufgewendeten Kosten: den Verkaufspreis der von ihm dem Markte zuzuführenden Güter. Erst wenn seine Vorkalkulation dieses Ergebnis hat, wird er daran gehen können, seine Unternehmung ins Leben zu rufen, d. h. nun wirklich mit der Produktion zu beginnen und sich bemühen, innerhalb der veranschlagten Kosten und Preise zu bleiben, d. h. einen Gewinn zu erzielen. Dieser Kostenvoranschlag wird aber vorher noch zu einem Rentabilitätsvoranschlag erweitert. Der Unterschied zwischen Kosten und Ertrag mag im einzelnen groß oder gering sein; entscheidende Bedeutung erlangt er erst durch seine Inbeziehungsetzung zum Kapital. Die Summe der während eines bestimmten Zeitabschnittes erzielten Unterschiede zwischen Kosten und Ertrag in den einzelnen Umsatzakten stellt den Gesamtgewinn dar. Dieser wird dem für die Durchführung des

Betriebs: Produktionsanlagen, Einkauf von Rohstoffen, Verauslagung von Löhnen und sonstigen Kosten benötigten Geldkapital gegenübergestellt. Oder mit anderen Worten: der Unternehmer stellt, bevor er seine Tätigkeit beginnt, einen Rentabilitätsvoranschlag auf, aus welchem ersichtlich ist:

Entweder: welches Kapital erforderlich ist, um bei gegebenen Preisen eine bestimmte Rente zu erzielen, wenn am einzelnen Umsatzakt ein Gewinn in bestimmter Höhe entsteht und wenn mit einem gesamten Umsatz von bestimmter Größe gerechnet werden kann?

Oder: wie hoch sich die Rente auf ein bestimmtes Kapital stellt, wenn bei gegebenen Preisen ein Umsatz in dieser oder jener Größe möglich erscheint und sich dabei ein Gewinn von bestimmter Höhe ergibt?

Erst wenn sich der Unternehmer über dieses Verhältnis von Gewinn und Kapital, also über die Rentabilität vergewissert hat (wobei er außerdem das Verhältnis von eigenem und fremdem Kapital zu berücksichtigen hat), wird er das Risiko der Unternehmung auf sich nehmen; er gibt sich der Hoffnung hin, daß die immerhin verbleibende Ungewißheit der Preisgestaltung und des Absatzes nicht so stark zu seinen Ungunsten ausschlagen wird, daß er nicht auf seine „Kosten" kommt. Daher wird er gut daran tun, seinen Voranschlag mit aller Vorsicht aufzustellen, in der Hoffnung, daß seine papiernen Erwartungen von der Wirklichkeit schließlich doch noch übertroffen werden.

II.

Der Unternehmer weiß ferner, daß die einzelnen Glieder in seinem Rentabilitätsvoranschlag nicht starr, sondern beweglich und beeinflußbar sind. Das nachfolgende Schema läßt die Beziehungen der Glieder untereinander erkennen:

Beziehungen zwischen Umsatz, Kosten Kapital und Rente.

I.

1. Kapital	2. Umsatz	3. ? fache des Kapitals	4. Gewinn	5. % des Umsatzes	6. % Aufschlag	7. % des Kapitals
50	50	1	10	20	25	20
50	50	1	20	40	$66^2/_3$	40
50	50	1	30	60	150	60
50	50	1	40	80	400	80
					↑↑↑	!

II.

50	50	1	10	20	25	20
50	100	2	20	20	25	40
50	150	3	30	20	25	60
50	200	4	40	20	25	80
	↑↑↑					!

III.

50	50	1	10	20	25	20
100	50	$^1/_2$	10	20	25	10
150	50	$^1/_3$	10	20	25	$6^2/_3$
200	50	$^1/_4$	10	20	25	5
↑↑↑	!					./../../.

IV.

50	50	1	10	20	25	20
50	100	2	10	10	11,1	20
50	150	3	10	$6^2/_3$	7,1	20
50	200	4	10	5	5,3	20
	↑↑↑				./../../.	!

Aus dieser Zusammenstellung geht hervor:

1. daß eine Erhöhung des Gewinnzuschlages bei Gleichbleiben von Kapital, Kosten und Umsatz, eine Erhöhung des Gewinns und damit der Rente zur Folge hat.

   Die Erhöhung des Gewinnzuschlages bedeutet in diesem Falle aber Preiserhöhung, die bei freier Preisbildung nicht ohne weiteres durchführbar ist;
2. daß eine Erhöhung des Kapitals bei sonst gleichbleibenden Faktoren ein Sinken der Rente bewirkt.

   Die Erhöhung des Kapitals kann eine Folge der Ausdehnung des Kreditgeschäfts, Verlängerung der Lagerdauer bzw. der Verlangsamung der Produktion sein;
3. daß umgekehrt: eine Verringerung des Kapitals bei sonst gleichbleibenden Faktoren ein Steigen der Rente bedeutet, oder — was wichtig ist — bei gleichbleibender Rente die Preise ermäßigt werden können, wodurch ein Vorsprung vor der Konkurrenz entsteht und der Absatz gesteigert wird;
4. daß die Umsatzgröße eine entscheidende Rolle in dieser Rechnung spielt. Eine Steigerung des Umsatzes ohne Veränderung der sonstigen Faktoren bedeutet einen höheren Gewinn und damit eine höhere Rente auf das — angenommen — ebenfalls gleichgebliebene Kapital. Verzichtet der Unternehmer darauf, den durch die Umsatzsteigerung herbeigeführten Mehrgewinn samt und sonders zur Steigerung seines Kapitalprofits zu benutzen, verwendet er vielmehr den durch die Umsatzsteigerung erzielten Mehrgewinn dazu, um mit den Preisen herunterzugehen, dann wird er einen Vorsprung vor seinen Mitbewerbern haben, ohne gerade immer den ganzen Mehrgewinn zur Herabsetzung der Preise benutzen zu müssen. Er kann auch bei einer bestimmten Preishöhe seinen Umsatz von neuem steigern, wenn nicht schon die Preisherabsetzung die Voraussetzung des gesteigerten Umsatzes war.

Da letzten Endes die Güterbewegung, der Einkauf bzw. die Erzeugung und der Verkauf, die Mittel darstellt, mit dem der Zweck der Unternehmung, die Erzielung einer Kapitalrente, erreicht werden soll, so ist es verständlich, wenn der Unternehmer in erster Linie sein Interesse auf den Umsatz richtet und versucht, diesen nach Möglichkeit auszudehnen, natürlich unter Beachtung der Beziehungen, die zwischen ihm und den übrigen Gliedern der Kette bestehen. Nur in bestimmt gelagerten Fällen ist eine Umsatzsteigerung ohne gleichzeitige Veränderung des Kapitalbedarfs bzw. ohne

gleichzeitige Steigerung der Kosten möglich: am ehesten vielleicht beim reinen Spekulanten, der innerhalb weniger Minuten hin und her handelt. Andererseits ist auch nicht immer eine der Steigerung des Umsatzes proportionale Erhöhung des Kapitals und der Kosten erforderlich; wenn eine solche Proportionalität vorliegt, würde die Umsatzsteigerung — kapitalistisch gesehen — keinen Zweck haben: die Rente auf das Kapital würde sich nicht verändern. Es wirkt sich vielmehr hier der Unterschied zwischen den sog. fixen und proportionalen Kosten aus. Der Unterschied besteht darin, daß, während gewisse Kosten direkt proportional dem Umsatz steigen — Löhne, wenn nicht gleichzeitig durch Massenherstellung Verbilligungen eintreten —, andere Kosten, die Tendenz haben, entweder langsamer oder ruckweise oder gar stärker zu wachsen, als die Steigerung des Umsatzes vor sich geht. Gewöhnlich steigen die sogenannten fixen Kosten ruckweise, d. h. bei gegebener Produktionsausstattung läßt sich der Umsatz mehr oder weniger ausweiten, bis eine plötzliche Erweiterung des Betriebes, Neuanschaffung von Maschinen oder auch die Einführung von Kontrollen notwendig wird, wenn der Umsatz über einen gewissen Punkt hinaus weiter gesteigert werden soll. Für die Unternehmung gilt es daher, die optimale Grenze des Umsatzes zu finden, die dort liegt, wo bei gegebener Produktionsausstattung und vollster Ausnutzung der Anlagen der höchstmögliche Umsatz zu erzielen ist. Wird diese optimale Grenze überschritten, so kann durch die ruckweise Steigerung der fixen Kosten — Produktionserweiterung — und, wenn der Umsatz nicht sogleich bis zum neuen Optimum gesteigert werden kann, sogar eine Schmälerung der Rente eintreten. Daß schließlich auch die fixen Kosten stärker anwachsen können als der durch die Umsatzsteigerung zu erzielende Mehrgewinn, und diese damit dem Gott Umsatz ein endliches Ziel setzen, wird insbesondere bei Großbetrieben dann der Fall sein, wenn z. B. die technischen Einrichtungen anorganisch oder zu kompliziert bzw. die Disposition und Kontrolle erschwert wird und dadurch neue Kosten entstehen.

III.

Das Mittel zur Feststellung der Ergebnisse der kaufmännischen Tätigkeit ist die Buchhaltung und die Bilanz. Die Buchhaltung führt Rechnung über das Kapital bzw. Schulden und Forderungen sowie über die Aufwendungen aus diesen Mitteln und über die hereingekommenen Erträge. Die periodische Ermittlung des Gewinnes erfolgt mittels des Gewinn- und Verlust-Kontos sowie des Bilanzkontos. Die sich hieraus ergebende Bilanz zeigt dem Unternehmer, ob und inwieweit sich seine Vorschläge erfüllt haben, insbesondere wie sich in der abgelaufenen Geschäftsperiode der Gewinn zum Kapital stellt, d. h. also welche Rente er für sein Kapital erzielt hat. Es will mir scheinen, als ob die Unternehmungen, trotz der nicht unerheblichen Fülle von Auslegungen über die Bilanzrechnung, dieses Mittel der Erfolgsrechnung in der Vorkriegszeit doch im ganzen leidlich richtig gehandhabt haben.

Greifbare Ergebnisse liegen natürlich nur in den veröffentlichten Bilanzen der Aktiengesellschaften vor. Der nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches in die Bilanzen einzusetzende Jahresgewinn soll den Reingewinn darstellen. In der Gewinn- und Verlustrechnung findet sich als Erläuterung in der Regel nur der sog. Bruttogewinn, d. i. die Summe der erzielten Erlöse abzüglich der direkten Aufwendungen (Rohstoffe, Löhne, Bezugs- bzw. Herstellungskosten) sowie meistens in je einer Ziffer die Summe der allgemeinen Unkosten und der Abschreibungen oder höchstens noch der Betrag der Steuern und sozialen Lasten, die in der betreffenden Geschäftsperiode aufgelaufen sind. Bei diesen Ziffern ist zweierlei zu beachten: erstlich, daß sie nicht immer dem Gesichtspunkt einer betriebstheoretischen Richtigkeit und Vergleichbarkeit Rechnung tragen, indem durch Unterbewertung (stille Reserven) oder durch Verschiebung in der Aufwands- und Bestandsrechnung (Anlagen über Gewinn- und Verlustrechnung) betriebspolitische Zwecke (Vorsicht, Sicherung, Finanzierung) verfolgt werden. Zum anderen lassen die Ziffern der Gewinn- und Verlustrechnung in der Regel auch nicht die für die Benutzung des fremden Kapitals (Hypotheken, Obligationen, Lieferanten- und Bankkredit) aufgewendeten Zinskosten erkennen, so daß die veröffentlichten Bilanzen weder eine genaue Berechnung der wirklichen Verzinsung des eigenen Kapitals noch eine solche des Gesamtkapitals, das in der betreffenden Unternehmung arbeitet, zulassen.

Will man nicht ganz auf eine solche Rechnung verzichten, dann ist es erforderlich, die ungefähren Zinslasten für das fremde Kapital dem ausgeworfenen Reingewinn wieder hinzuzurechnen und diesen „Gewinn" dem um die stillen Reserven ergänzten offenen Eigen- und Fremd-Kapital, also dem Gesamtkapital gegenüberzustellen. Eine solche Rechnung kann überraschende Ergebnisse liefern: insbesondere bei gutgehenden Unternehmungen kann sich dann leicht herausstellen, daß die Rente auf das Gesamtkapital sehr niedrig ausfällt, so niedrig, daß diese Rente womöglich den landesüblichen Zinssatz streift und für Nicht-Kapitalgesellschaften keinen Anreiz mehr bietet, Geldkapital in der Unternehmung zu verwerten. So hat z. B. die AEG. im Jahre 1912 auf ein Aktienkapital von 130 Mill. M eine Dividende von 14 % verteilt, während der Reingewinn in Höhe von 28 Mill. M (einschl. Zinsen für das Fremdkapital in Höhe von 5 Millionen M) auf das Gesamtkapital von 380 Mill. M, wobei die stillen Reserven nicht berücksichtigt sind, eine Rente von nur 7,6 % ergibt. Dieselbe Rechnung ergab bei Fr. Krupp nur 5,5 %. Die in dieser Rechnung zum Ausdruck kommende Finanzierungskunst: vorsichtige Begrenzung des bilanzmäßigen Reingewinns als Grundlage für die Dividendenausschüttung, sowie weitgehende Verwendung von niedrig verzinslichem Fremdkapital zur Niedrig-

haltung des dividendenberechtigten Eigenkapitals hatte vor dem Kriege bei den deutschen Unternehmungen mehr und mehr Eingang gefunden, insbesondere nachdem der Erfolg bei einigen führenden Gesellschaften sichtbar in die Erscheinung getreten war. Naturgemäß mußte diese Entwicklung auch einen entsprechenden Einfluß auf die betriebliche Preispolitik ausüben.

IV.

Diese Entwicklung war sogar dahin gegangen, daß die Vorstellung von einer vorsichtigen Dividendenpolitik immer mehr an Raum gewann, d. h., daß die Unternehmungen bestrebt waren, die zu verteilende Dividende auf einer bestimmten Höhe in etwa zu stabilisieren. Dann konnte leicht die Höhe der Dividende für die Gestaltung des Bilanzgewinnes und damit für die Gewinn- und Verlustrechnung richtunggebend werden, indem durch eine entsprechende Bewertungs- und Buchungspolitik der wirkliche Betriebsgewinn umgemodelt wurde. Zurückhalten von größeren Gewinnen in den fetten Jahren und Auffüllung des Betriebsgewinns in den mageren Jahren aus den stillen Reserven sorgten dafür, daß bilanzmäßig die Konjunkturen weniger schroff verliefen, als sie in Wirklichkeit den Betrieb trafen. Am ausgesprochensten hatte sich diese Dividenden- und Bilanzpolitik bei den Banken durchgesetzt, deren Aktien sich daher kaum noch von den festverzinslichen Papieren unterschieden.

Auf diese Weise hatte sich bei den meisten Unternehmungen ein mehr oder weniger feststehendes Verhältnis zwischen Dividende und Aktienkapital herausgebildet, das für die gesamte Geschäftspolitik und insbesondere für die betriebliche Preispolitik von nicht zu unterschätzendem Gewicht wurde. Umsatz, Kosten, Gewinnzuschlag, Preise, Kapital und Rente standen in bestimmten Beziehungen zu einander: die kapitalistische Grundrechnung stimmte. Das gleichmäßige Wachsen der Bevölkerung sowie eine verhältnismäßig große Stabilität der Preise erleichterte diese Geschäftskunst. Störungen in dem volkswirtschaftlichen Ablauf konnten durch die Reserven oder leichtes Mitgehen der Dividendenhöhe aufgefangen werden, wenn man nicht zu dem letzten Mittel griff, die Preise oder gar den Umsatz durch Kartellverabredungen festzulegen und dadurch zu sichern. Ein Mißlingen der Unternehmertätigkeit etwa in dem Sinne, daß Umsatz, Kosten, Preise, Kapital und Rente bei den einzelnen Unternehmen dauernd oder in größerem Ausmaß auseinanderfielen, war in den letzten Jahren vor dem Krieg immer weniger zu beobachten.

Wenn aber ein solches Mißverhältnis eintrat, dann sorgten eben „Sanierungen" dafür, daß die kapitalistische Grundrechnung dadurch wieder hergestellt wurde, daß gleichzeitig mit der Neuordnung der technischen Leistungsfähigkeit auch das Kapital wieder in ein richtiges Verhältnis zum Gewinn gebracht wurde.

Nach der Statistik: „Die Geschäftsergebnisse der deutschen Aktiengesellschaften" [1]) belief sich der Gesamtverlust der Aktionäre — Konkurs und Sanierung — in der Zeit vom 1. Juli 1907 bis 30. Juni 1912 auf 217 Millionen M. Diesen Verlusten standen in demselben Zeitraum 5380 Millionen M an Dividenden-Einnahmen gegenüber. In Prozenten des dividendenberechtigten Aktienkapitals geht das Jahreserträgnis bei 4578 Gesellschaften (abzüglich der Jahresverluste) im Krisenjahr 1908 nur auf 8,57 % — gegenüber 10,1 % in 1907 — zurück, um im Jahre 1911/12 bei 4712 Gesellschaften wieder auf 10,1 % zu steigen. In der gleichen Zeit verringert sich die Dividende von 8,07 % auf nur 7,38 %, um im Jahre 1911/12 wieder 8,39 % des dividendenberechtigten Kapitals auszumachen. Im Krisenjahr 1908 ist also im Verhältnis zum Gewinn eine höhere Dividende gezahlt worden, als in den übrigen Jahren.

V.

Die Inflation hat diese Rechnung von Grund auf zerstört, die Glieder auseinandergerissen und ganz für sich gestellt. Auf der einen Seite standen die Produktionsanlagen, mengenmäßig angewachsen, auf der anderen Seite eine Kaufkraft, völlig neu bestimmt aus Beamtenbesoldung und Tarifverträgen auf Grund von mehr oder weniger willkürlichen Währungskrediten, also losgelöst von der Produktion. In den Bilanzen waren ganz zusammenhanglose Zahlen übriggeblieben; brauchbare Beziehungen zwischen Kapital und Ertrag bestanden nicht mehr. Aufgabe der Goldmarkumstellung war es, diese Beziehungen wieder herzustellen bzw. — jetzt verständlich — die zerstörte kapitalistische Grundrechnung wieder in Ordnung zu bringen. Worauf es letzten Endes also ankam, war: Kapital und Rente wieder in Beziehung zu setzen, d. h. eine solche Bezifferung der Vermögensgegenstände und dementsprechend des Kapitals in der Bilanz vorzunehmen, daß eine Rentabilität des Kapitals gewährleistet erschien. Es galt — was allerdings nicht in der Verordnung stand und tatsächlich den meisten Kaufleuten nur schwer beizubringen war — den Ertragswert der Unternehmung zu finden. Daß dies nicht leicht war, ist noch in aller Erinnerung: ungewiß die Preisgestaltung, unsicher die Schätzung des zukünftigen Absatzes, dazu die abnormen Zustände am Geld- und Kapitalmarkt, die die Ansetzung eines geeigneten Kapitalisierungszinssatzes — für einen unsicheren Zukunftsertrag — schwierig, wenn nicht einfach unmöglich machten.

So ist es zu verstehen, wenn die Unternehmungen mit der Umstellung ihrer Bilanz auf Goldmark zögerten und schließlich so lange warteten, bis einigermaßen die Ergebnisse des Jahres 1924 zu übersehen waren. Es ist deshalb kein Zufall, daß schon im ersten Jahre von 7666 Gesellschaften nicht weniger als 4988 Gesellschaften einen Gewinn ausweisen

[1]) Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reichs. Die offenen Reserven betrugen bei 4578 Gesellschaften im Jahre 1907/08 nicht weniger als 20,8 % des eingezahlten Aktienkapitals und im Jahre 1911/12 bei 4712 Gesellschaften sogar 3515 Millionen M = 23,6 % des Aktienkapitals. Nach einer Berechnung des Statistischen Reichsamts entfällt allerdings die Reservenbildung zur Hälfte auf die Agiogewinne bei Kapitalerhöhungen.

bilanzmäßig also die Umstellung als geglückt erscheint, wenn auch die Zahlung von Dividenden mit Schwierigkeiten verbunden war. Allerdings hat ein Drittel der hier erfaßten Gesellschaften das Ziel der Goldmarkumstellung nicht erreicht. Die täglichen Meldungen über neue Kapitalherabsetzungen und Sanierungen zeigen, daß sich die Betriebsleiter in der dauernden Ertragsfähigkeit der in den Bilanzen ausgewiesenen Kapitalien geirrt haben und nun den zweiten Versuch machen, das richtige Verhältnis zwischen ihrem Kapital und dem zukünftigen Gewinn zu suchen. Immerhin zeigt die Statistik, daß es in weitem Umfange sogar gelungen war, im ersten Stabilisierungsjahr einen Gewinn herauszurechnen, in einem Jahr, das, was Absatz und Preise anlangt, als ein Krisenjahr erster Ordnung anzusprechen ist. Dort wo die Zusammenlegung tatsächlich unter Zugrundelegung dieses Ertrages geschehen ist, müssen sich die günstigsten Aussichten für das Verhältnis von Kapital und Rente ergeben, wenn die folgenden Jahre auch nur eine kleine Besserung des Absatzes bzw. des Gewinnes bringen. In den Branchen, die durch Krieg, Nachkriegszeit und Inflation unter Druck gehalten worden sind, und jetzt die Möglichkeit haben, sich wieder voll zu entfalten, kann die Gewinnsteigerung sogar leicht in ein Mißverhältnis zum ausgewiesenen Kapital kommen (Brauereien).

Aber auch dort, wo nach der Substanz bewertet worden ist, liegen die Dinge ähnlich. Hier ist man in der Regel so vorgegangen, daß man von den Friedensanschaffungspreisen ausgegangen ist, die Zugänge, Abgänge, Abschreibungen ebenfalls auf Friedenspreis umgerechnet und dann vielleicht noch einen kräftigen Abstrich für Stillegungsabsichten gemacht hat, so daß eine beträchtliche Zusammenlegung des Kapitals erforderlich wurde. Nach einer Zusammenstellung des Statistischen Reichsamtes weist das Kapital von 3347 Gesellschaften im Jahre 1924 einen Rückgang von 6 % gegenüber 1913 aus. Läßt man die Banken und das Handelsgewerbe, deren Kapital sich auf 30—40 % verringert hat, aus dieser Statistik heraus, so ergibt sich für die rein industriellen Unternehmungen zwar eine Steigerung des nominellen Kapitals, die in der chemischen und elektrischen Industrie sogar recht beträchtlich — 70—80 % — ist. Wenn man aber bedenkt, daß in dieser Zeitspanne 10 Jahre eingeschlossen sind, die gewissermaßen einfach gestrichen sind, und man ferner berücksichtigt, daß die Bewertungen nach Friedensmark erfolgt sind, sich aber in der Bilanz als Reichsmark von 1924, also mit geringer Kaufkraft auswirken, so liegt der Schluß nahe, daß auch über den Weg der Substanzbewertung im allgemeinen eher zu niedrig als zu hoch bewertet worden ist, daß also auch hier eine leichte Steigerung des Gewinnes sich sofort in einer Erhöhung des prozentualen Anteils am gering bemessenen Kapital auswirken muß. Jedenfalls hat man mit größter Vorsicht zu verfahren, wenn man die Dividenden bzw. Gewinn- und Verlustrechnungen von verschiedenen Gesellschaften oder auch derselben Gesellschaft aus der Vorkriegszeit in Vergleich stellt; — es ist erforderlich, jeweils die näheren Umstände der Zusammenlegung und Kapitalbemessung zu berücksichtigen. Natürlich kann eine zu hohe Bewertung der Anlagen, insbesondere in den Fällen, wo die erhoffte Annäherung an Friedensverhältnisse nicht eintreten will, ein dauerndes Mißverhältnis von Gewinn und Kapital hervorrufen. Bei den Klagen über Preisdruck, unlohnende Preise, starke Konkurrenz u. a. m. sollte man niemals vergessen, an die Goldmarkumstellung zu denken, die dann eben nicht geglückt ist. Das scheint als Beispiel für die Maschinenindustrie zuzutreffen, deren Bilanzstatistik zeigt, daß sich die Anlagen gegenüber 1913 um 59 von 366 Mill. Mark auf 425 Mill. M vermehrt haben.

VI.

Wie es auch sein möge — der Außenseiter wird es niemals einwandfrei feststellen können — die auf Grund der Verhältnisse des Jahres 1924 reparierte Grundrechnung: Kosten, Umsatz, Preise, Gewinn und Kapital kann sich leicht als korrekturbedürftig herausstellen, wenn — was alle Unternehmungen anstreben (siehe auch Rationalisierung) — eine stärkere Gewinnsteigerung eintritt, als dies damals in Rechnung gestellt worden ist. Drei Möglichkeiten der nachträglichen Richtigstellung sind vorhanden:

a) Die Aufwertung: das zu stark zusammengelegte Kapital wird wieder erhöht, so daß einem nominell erhöhten Aktienkapital der gleiche oder nunmehr erhöhbare Gewinn gegenübersteht, letzten Endes die Rente in bestimmter Weise korrigiert wird. Die Beschreitung dieses Weges ist mit allerhand Schwierigkeiten verbunden: Generalversammlungsbeschluß, Abstempeln der Aktien oder Neuausgabe, Kursveränderungen und unter Umständen unerwünschtes spekulatives Treiben an der Börse. Außerdem wird man nur aufwerten, wenn mit größter Sicherheit feststeht, daß sich der Gewinn nicht verändert. So viel mir bekannt ist, ist die Aufwertung bisher bei uns nicht vorgekommen. Im Zusammenhang hiermit ist vielleicht die Bank für elektrische Unternehmungen in Zürich, eine schweizerische Gesellschaft, zu nennen, die ihr wiederholt scharf zusammengelegtes Kapital „aufwerten" will, weil sich durch die Steigerung besonders der deutschen Aktienkurse ihre Vermögenswerte (Beteiligungen) erhöht haben.

b) Die Kapitalverwässerung: das Kapital wird unter gleichzeitiger Ausgabe von neuen Aktien erhöht, die hereinkommenden Mittel werden nicht unbedingt benötigt. In diesem Sinne sind die Kapitalerhöhungen der deutschen Hypothekenbanken anzusehen, die zwar auch mit der Steigerung des Absatzes von Pfandbriefen begründet worden ist. In Wirklichkeit hat sich aber die Zusammenlegung der Aktien als zu stark herausgestellt, jedenfalls im Verhältnis zu den sich ergebenden Gewinnen.

c) Die Reservepolitik: Dotierung der Reserven aus dem Gewinn, entweder weil man die im letzten Geschäftsjahr erzielten Gewinne als eine besondere Er-

scheinung ansieht, oder weil man die Beschreitung der anderen Wege noch nicht für opportun hält. Der erstere Fall liegt in großem Ausmaß bei den Banken vor, die ein hervorragendes Effektenjahr hinter sich haben und die hieraus entstandenen Gewinne zur „inneren" Konsolidierung (bei der Deutschen Bank auch zur Verlustabschreibung: Ufa) verwendet haben. Die Darmstädter Bank hat bekanntlich aus diesen Gewinnen nicht weniger als 10 Millionen M in die offene Reserve gestellt (woraus der Schluß zu ziehen ist: in welchem Ausmaß die Gewinn- und Verlustrechnungen frisiert sein müssen, wenn man es in der Hand hat, solche Beträge als offene oder stille Reserven zu behandeln). Ob im übrigen bei den Banken schon wieder das richtige Verhältnis von Kapital und Rente gefunden ist, ist angesichts der Unübersehbarkeit des laufenden Geschäftes sowie des hohen Unkostenkoeffizienten noch fraglich. Dieselbe Überlegung wird bei vielen Industrieunternehmungen anzutreffen sein, wo gleichfalls das neue, d. h. dauernde Verhältnis von Kapital und Gewinn — trotz Goldmarkumstellung — noch nicht gefunden ist.

VII.

Was die heutige Reserve- und Dividendenpolitik von der Vergangenheit unterscheidet, das ist das Ausmaß der „Frisuren": es handelt sich vielfach um „einmalige große Rückstellungen", um „Finanzierung" von Erweiterungen, Neubauten, ja es wird offen der Standpunkt vertreten, aus den Preisen müsse das Kapital hereingebracht werden, das auf dem üblichen Wege der Kapital- und Kreditbeschaffung nicht erhältlich ist und zudem viel kostet. Wenn es wirklich gelungen ist, aus der Hochhaltung der Preise — und nicht etwa aus einem vergrößerten Umsatz — erhebliche Gewinne zu erzielen, die durch das Mittel der stillen Reserven in den Betrieben verbleiben, so bedeutet dies zunächst volkswirtschaftlich, daß die Unternehmungen sparen und nicht die Aktionäre. Indem letztere nur einen Teil des Gewinnes erhalten, wird ihre Sparmöglichkeit beschränkt, und die ersparten Kapitalien gelangen nicht mehr von hier aus zu den Banken und dem Geld- und Kapitalmarkt. Wenn alle Unternehmungen oder auch nur die kleine Zahl der großen Milliardenunternehmungen ständig zu dieser Gewinn- und Dividendenpolitik übergehen, dann ist unausbleiblich, daß der eigentliche Kapitalmarkt ganz beträchtlich eingeengt und damit auch die Zinsbildung auf eine andere Grundlage gestellt wird. Vor allem würde diese Entwicklung bedeuten, daß die Unternehmungen bis zu einem gewissen Grade selbst über das Ausmaß der Kapitalbildung, insbesondere aber über die Verwendung des Kapitals bestimmen. Daraus könnte die Gefahr entstehen, daß Betriebe in gewinnreichen Branchen oder dort wo Monopol- oder Kartellpreise erzwingbar sind, sich stark erweitern und gewissermaßen das Kapital, das sonst über die Aktionäre an den allgemeinen Kapitalmarkt gekommen wäre, anderen Unternehmungen — sei es solchen derselben Branche oder anderer Branchen — vorenthalten. Da es nicht nötig ist, dieses „requirierte" Kapital bilanzmäßig auszuweisen, brauchen die Unternehmungen zudem bei der Verwendung nicht mehr so scharf zu kalkulieren, als wenn sie neues Kapital vom Kapitalmarkt aufnehmen müßten.

Dieser größeren betriebswirtschaftlichen Freiheit gesellt sich nun noch die Möglichkeit hinzu, die zurückbehaltenen Gewinne zu allerhand Experimenten, schließlich auch zu Verlustdeckungen zu benutzen, ohne daß davon in der Öffentlichkeit, sei es in der Generalversammlung oder in der Bilanz bekannt zu werden braucht. Wenn man früher davon sprach, daß die Unternehmungen verschiedene Bilanzen aufstellten, sagen wir mal: eine Bilanz für die Bank als Kreditbemessungsgrundlage, und eine Bilanz für die Steuerbehörde, so meinte man damit, daß die eine oder andere Bilanz die Bilanz des Betriebes darstellen sollte. Heute ist es dagegen erforderlich, tatsächlich drei Bilanzen aufzustellen: 1. die eigentliche Betriebsbilanz, d. i. eine theoretisch und praktisch richtige Erfolgsrechnung, die die Grundlage der betrieblichen Disposition bildet, 2. die Steuerbilanz, die nach den besonderen Erfordernissen der Steuergesetzgebung aufgestellt wird, und 3. die Gewinnverteilungsbilanz, die der Öffentlichkeit lediglich zeigen soll, was an verteilbarem Reingewinn da ist. Es ist durchaus möglich, daß diese letzte Bilanz, deren Einfachheit wir in den veröffentlichten „Gewinn- und Verlustrechnungen" zu bewundern Gelegenheit haben, das meiste Kopfzerbrechen verursacht. (In der Generalversammlung der I.-G.-Farben brachte der Vorsitzende zum Ausdruck, daß wohl kaum jemals ein Dividendenvorschlag so genau geprüft worden sei, wie der diesjährige der I.-G.-Farben.) Natürlich ist eine so zurechtgestutzte Erfolgsrechnung gar keine „Erfolgsrechnung" mehr, sondern nur noch eine Dividendenrechtfertigungsrechnung. So ist es durchaus zu verstehen, wenn mein Kollege Schmalenbach die Frage aufwirft, ob diese Entwicklung überhaupt noch mit dem Gesetz verträglich ist bzw. ob es nicht ratsam ist, die Unternehmungen auf gesetzlichem Wege daran zu erinnern, daß sie als Aktiengesellschaften ein wenig mehr Rücksicht auf die Öffentlichkeit zu nehmen haben, zumal sie von dieser Öffentlichkeit in weitgehendem Maße ihr Kapital beziehen.

VIII.

Schließlich ist nicht zu übersehen, daß hinter der heutigen Reserve- und Dividendenpolitik noch etwas steckt, was als Erbe aus der Kriegs- und Nachkriegszeit zurückgeblieben ist: die finanziellen Auswirkungen der Rationalisierungsmaßnahmen. In einem Aufsatz: Bilanz und Kalkulation bei der Rationalisierung, der gleichzeitig in der Zeitschrift: Technik und Wirtschaft (Jahrg. 1927 Heft Nr. 8) erscheint, habe ich in eingehender Weise die Zusammenhänge des Kapitalbedarfes wie der Umstellungskosten mit der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt. Ich habe dort ausgeführt, daß die Rationalisierungsmaßnahmen gewöhnlich

mit einem Bedarf an Anlagekapital verbunden sind, in ihrer Auswirkung aber zu einer Einschränkung des Umlaufskapitals bzw. zu einer Erhöhung der Umlaufsgeschwindigkeit des Kapitals überhaupt führen. Gleichzeitig wird erforderlich, die stillgelegten oder ausgesonderten Betriebsteile an den Anlagekonten abzuschreiben, wodurch bilanzmäßige Kapitalverluste entstehen. Bei der Rationalisierung ist daher zwischen der Vorkalkulation des umzustellenden Betriebes zu unterscheiden, die diese Verlustposten mit den Möglichkeiten des rationellen Betriebes vergleicht, und zwischen der Preiskalkulation des rationalisierten Betriebes, bei der es nicht zulässig ist, die Verlustkosten auf das einzelne Stück zu berechnen. Natürlich ist nichts dagegen einzuwenden, wenn aus einer Umsatzsteigerung höhere Gewinne, als angenommen, entstehen und diese „Übergewinne", wie ich diese Mehrgewinne genannt habe, zur Deckung der einmaligen Umstellungskosten verwendet werden. Dann ist es möglich, das bilanzmäßige Kapital unverändert zu lassen.

Bezüglich der weiteren Einzelheiten verweise ich auf den obenerwähnten Aufsatz. Hier ist nur zu bemerken, daß das Bestreben vorwalten kann, die genauen Umstellungsvorgänge der Öffentlichkeit vorzuenthalten, indem eine Gliederung der Umstellungskosten in einmalige und dauernde unterlassen wird oder der Gewinn um die „Extraabschreibungen" schon vorher gekürzt wird.

Schließlich muß denn auch hier das Mittel der stillen Reserven herhalten, um die Gewinnergebnisse in dem Licht erscheinen zu lassen, das man für das Verhältnis von Kapital und Dividende gebraucht — wenn nicht die Rationalisierungserfolge überhaupt ausbleiben und eine neue Sanierung (lies: zweite Goldmarkumstellung) mit der Begründung nötig wird: wegen Rationalisierung des Betriebs.

So steckt hinter der heutigen Gewinn- und Dividenden-Politik etwas anderes und mehr als früher: Während es sich in der Vorkriegszeit mehr oder weniger darum handelte, auf Grund regelrechter Umsatz- (Betriebs-) Gewinne eine vorsorgliche Finanzpolitik zu treiben, sind die Unternehmungen heute noch damit beschäftigt, ihre durch Krieg und Inflation zerstörten Kapitalverhältnisse wieder in Ordnung zu bringen. Die durch die Verordnung über die Goldbilanzen erzwungene Goldmarkumstellung hat wohl nur in den seltensten Fällen mit einem Schlage den richtigen kapitalistischen Aufbau wieder hergestellt. Die technische Rationalisierung ist das andere Mittel, die kapitalistische Grundrechnung: Umsatz, Kosten, Preise, Kapital und Rente wieder auf den optimalen Punkt zu bringen. Bilanzmäßige Hilfsmittel sind die stillen Reserven, die die interne Wiederherstellungsarbeit der Betriebe der Öffentlichkeit gegenüber verschleiern sollen. Aus dieser Sachlage entstammt letzten Endes auch die Unsicherheit in der Bewertung der Aktienkurse, bei der keineswegs das Einmaleins der Dividende allein ausschlaggebend ist, wie man immer wieder zu hören bekommt.

Wenn daher jetzt die Forderung erhoben wird, die Unternehmungen zu einer Aufgabe der Politik der stillen Reserven zu zwingen und sie zu veranlassen, wahre und auch einheitliche Gewinn- und Verlustrechnungen aufzustellen, so braucht damit zunächst keineswegs eine Änderung der Dividenden-Politik verbunden zu sein. Ja, man würde auch heute nichts gegen die Bildung von stillen Reserven einzuwenden brauchen, solange sie sich im Rahmen etwa ihres Vorkriegscharakters halten. Das ist aber nicht der Fall: sie dienen eben heute in der Hauptsache zur Korrektur der Kapitalverhältnisse und stellen somit gewissermaßen eine Fortsetzung der Goldmarkumstellung dar, die, wie diese, in hohem Maße eine Angelegenheit ist, an der nicht nur die Aktionäre, sondern auch die Öffentlichkeit ein starkes Interesse haben.

Neuregelung des Kommunalgiroverkehrs.

Von Georg Obst.

Vier geschlossene Girosysteme bestehen zurzeit im Deutschen Reich:

Deutsche Reichsbank (Zahl der Kontoinhaber: rund 45 000);
Deutsche Reichspost (Zahl der Postscheckkontoinhaber: rund 1 Million);
Kommunalgiroorganisation (Zahl der Konten: rund 1 Million);
Deutscher Genossenschafts-Ring, gebildet im März 1927.

Im Kommunalgiroverkehr sind am 1. August d. J. wesentliche Verbesserungen eingetreten durch Beschleunigung des Weges der Giroüberweisungen und der Kommunalzahlscheine[1]).

Wesentlich ist zunächst die Gliederung in:

1. Bezirksverkehr (Verkehr, der zwischen Girostellen des gleichen Bezirks zur Erledigung kommt) und

2. Außenbezirksverkehr (Verkehr, der zwischen Girostellen verschiedener Bezirke zur Erledigung kommt).

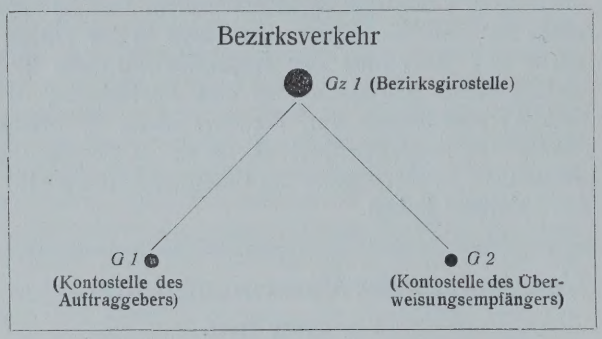
In beiden Fällen besteht nach wie vor Formularzwang: Nur unter Benutzung der numerierten Einheitsvordrucke dürfen Aufträge erteilt werden. Vor der Ausgabe an den Girokontoinhaber müssen die Vordrucke in den dafür vorgesehenen Spalten mit der Kontonummer des Girokontoinhabers versehen sein. Die Girokarten tragen die Kontonummer der beauftragten Girostelle.

Als Girostellen werden bezeichnet: alle Girozentralen (Landesbanken) und deren Zweiganstalten, Spar- und Girokassen, sowie Kommunalbanken, sofern sie für einen Kommunalgiroauftrag erste Annahmestelle oder letzte Ausführungsstelle sind.

[1]) Kommunalzahlscheine werden bei der Weiterleitung ebenso wie Kommunalgirokarten behandelt. Was von Girokarten oder Überweisungen gesagt wird, gilt daher in gleicher Weise von den Kommunalzahlscheinen.

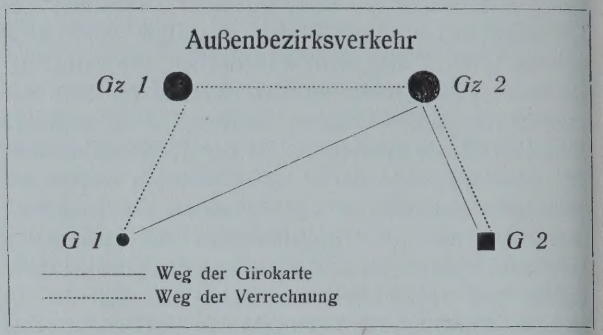
Als Girozentralen werden bezeichnet: alle Stammgirozentralen (Landesbanken) und deren Zweiganstalten, sofern sie für angeschlossene Spar-, Girokassen oder Kommunalbanken die Funktionen einer Bezirksgirozentrale ausüben.

Im Bezirksverkehr (s. Abb. 1) sind alle Giroaufträge grundsätzlich an die zuständige Bezirksgirozentrale weiterzuleiten, sofern nicht Eilüberweisung in Frage kommt. Also:



Im Außenbezirksverkehr werden die Giroaufträge — **und das ist die wesentliche Neuerung** — nicht mehr an *Gz 1* (die zuständigen Bezirksgirozentrale des Auftraggebers), sondern direkt an *Gz 2* (die zuständige Bezirksgirozentrale des Überweisungsempfängers) geleitet.

Die Verrechnung geht nach wie vor über *Gz 1*. Also:



Dieses Verfahren wird Eilüberweisungsverkehr A genannt.

Ist bei Ausführung des Giroauftrages besondere Eile geboten, so leitet die Kontostelle des Auftraggebers (Girostelle 1) die Überweisung im beschleunigten Verfahren (Eilüberweisungsverkehr B) direkt an die für den Empfänger zuständige Girostelle (s. Abb. 2). Dieser Eilüberweisungsverkehr B ist sowohl für den Bezirks- wie auch für den Außenbezirksverkehr zulässig. Der Vordruck ist der gleiche, wie beim Eilüberweisungsverkehr A. Beim Eilüberweisungsauftrag A wird der obere, mit B bezeichnete Teil durchstrichen, beim Eilüberwei-

Von Girostelle Kenn-Nr. *56/24* Ort: *Geldern*

Gutschriftsaufgabe

Sammelgutschrifts-Auftrag

An Girozentrale Kenn-Nr. **56** Ort: **Düsseldorf**

Wir überreichen Ihnen die anliegenden Girokarten zur Weitergabe:

Stanzlochung (weitere Lochung unnötig)

Lfd. Nr.	Tag der Buchung / Auftragserteilung	Konto-Nr.	Wertstellung	Haben RM	Haben Rpf	Kontroll-Buchungs-Nr.	Girokarten-Kenn-Nr.
1	*20. 5. 27*	*55*	*21. 5.*	*260*	—	*526*	
2	„	*126*	„	*335*	—	*527*	
3	„	*324*	„	*718*	—	*528*	
4	„		„	*11 026*	*10*	*32/3**	*112*
5	„		„	*15 662*	—	*59/3**	*113*
6							
7							
8							
9							
10							
				28 001	*10*		

Anzahl der Girokarten *3 + 6*

Endbetrag (die Tausender sind in Buchstaben, der Rest in Ziffern zu wiederholen.)

RM *Achtundzwanzigtausend 1 —* Rpf wie oben

Kreissparkasse Geldern

(Firmen- [Dienst-] Stempel und Unterschrift)

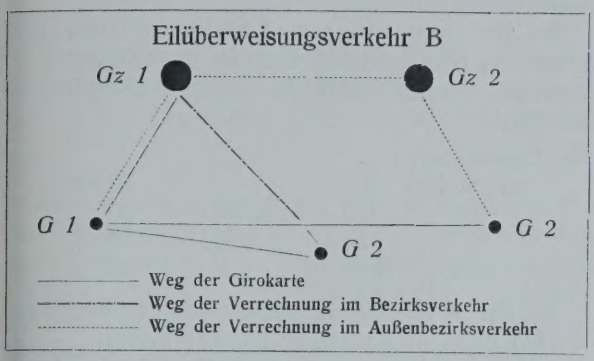
(1. Blatt.)

Abb. 1. **Bezirksverkehr. Sammelgutschriftsauftrag.**

Rotes Wasserzeichenpapier, schwarzer Aufdruck, Rückseite unbedruckt. Durchschrift roter Aufdruck.

* Es ist die erste Kontroll- bzw. Buchungs-Nr. und nach dem Trennungsstrich die Anzahl der Einzelposten auf dem beigefügten „Eilüberweisungsgegenwert" zu vermerken.

sungsauftrag B (Abb. 2) der mit A bezeichnete Teil.



Gibt also z. B. Müller in Warmbrunn der Kreissparkasse Hirschberg i. Schl. den Auftrag, an Schulze in Husum (Schleswig-Holstein) 500 RM zu überweisen, so wandert, bei Anwendung des Eilüberweisungsverkehrs B, die Girokarte nicht mehr, wie früher, von der Kreissparkasse Hirschberg an die zuständige Bezirksgirozentrale (Kommunalbank für Schlesien, Breslau) und von dieser an die für die Kontostelle des Überweisungsempfängers zuständige Bezirksgirozentrale Schleswig-Holstein, Kiel, sondern direkt an die Kontostelle des Überweisungsempfängers: die Spar- und Leihkasse Husum.

* * *

Notwendig war es natürlich, bei einem solchen Verfahren, die **Sicherungsmaßnahmen und Kontrollen** wesentlich zu verschärfen.

So ist z. B. beim Eilüberweisungsverkehr B die Girostelle 1 verpflichtet:

1. auf der Zahlenleiste des Vordrucks die für den laufenden Monat bestimmte Ziffer zu durchstreichen, auszuschneiden oder zu durchlochen;

Blatt 1

Eilüberweisungsauftrag

№ 000113

Kenn-Nr.: 5624

A	B
An Girozentrale Kenn-Nr.	An Girostelle Kenn-Nr. *52/24*
in	in *Hattingen a. d. Ruhr* *Amtssparkasse*

Geldern (Ort)

Wir überreichen Ihnen anliegend nachstehend verzeichnete Girokarten zur **Weitergabe** bzw. zur **Ausführung**

Lfd. Nr.	Tag der Auftragserteilung	Wertstellung	Haben RM	Haben Rpf	Kontroll-Buchungs-Nr.	Girokarten
1	*20. 5. 27*	*21. 5. 27*	*13 500*	—	*50*	*3178*
2	„	„	*850*		*318*	
3	„	„	*1 312*	*30*	*80*	
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
Anzahl der Girokarten:	*3*	*21. 5.*	*15 662*	*30*	Stich-zahl:	

Stanzlochung (weitere Lochung unnötig)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15

Endbetrag in Worten: *Fünfzehntausend 662* **Reichsmark** Rpf wie oben

(Die Tausender sind in Buchstaben, der Rest in Ziffern zu wiederholen.)

Kreissparkasse Geldern

(Firmen-[Dienst-]Stempel der Girostelle und Unterschrift) (Sicherheitsstempel)

(1. Blatt.)

Abb. 2. **Eilüberweisungsauftrag B.**

Weißes Wasserzeichenpapier mit besonders gezeichnetem und bei Vergrößerung gut lesbarem hellblauen Untergrund auf allen 3 Blättern.

1. Blatt „Eilüberweisungsauftrag". Schwarzer Aufdruck.
2. Blatt „Eilüberweisungsgegenwert". Roter Aufdruck. Sonst wie Eilüberweisungsauftrag A, jedoch ohne den Satz: „Wir überreichen Ihnen . . . ." und den Vermerk: Sicherheitsstempel.
3. Blatt „Durchschrift des Eilüberweisungsauftrages". Grüner Aufdruck. Sonst wie Eilüberweisungsauftrag A, jedoch statt des Vermerks: „(Firmen-[Dienst-]Stempel der Girostelle und Unterschriften)" nur „(Unterschriften)".

2. Blatt 1 des Eilüberweisungsauftrages mit dem Sicherheitsstempel zu versehen;

3. die laufenden Nummern der Girokarten bei Beträgen über 10 000 RM in den Eilüberweisungsauftrag aufzunehmen;

4. sofern die Endsumme des Eilüberweisungsauftrages 10 000 RM überschreitet, eine Stichzahl, die auf Grund der — natürlich nur einem kleinen Kreis bekannten — Sicherungsbestimmungen errechnet wird, anzugeben.

Die Girostelle 1 prüft weiter die eingereichten Girokarten auf ihre sachgemäße Ausfertigung und stellt durch Prüfung der laufenden Nummer der Girokarte fest, ob die Girokarte zu den Vordrucken gehört, die von der Girostelle an den Einreicher ausgegeben worden sind.

Die Girostelle 2 prüft:

1. bei Sammelgutschriftsaufträgen die Kennummer und den Kontrollstempel der Girozentrale,
die Unterschriften,
bei Einzelaufträgen in Höhe von 10 000 RM und darüber die Übereinstimmung der laufenden Nummern der Girokarten mit den Eintragungen in den Sammelgutschriftsaufträgen und

2. bei den Girokarten den Kontrollstempel der Girozentrale.

Beim Eilüberweisungsverkehr B erstreckt sich die Prüfung der Girostelle 2 weiter darauf:

1. ob Girokarten und Eilüberweisungsaufträge B die Kennummer und den Kontrollstempel der Girostelle 1 tragen, und

2. ob die für Eilüberweisungsaufträge allgemein vorgeschriebenen Sicherungsmerkmale in Ordnung sind. —

3. Bei Einzelaufträgen, die an Private oder Privatfirmen (auch (Privatbanken) gerichtet sind und den Betrag von 25 000 RM überschreiten, ist die Girostelle 2 verpflichtet, durch telephonische oder telegraphische Rückfrage bei der Girozentrale 1 die Ordnungsmäßigkeit des Auftrages festzustellen. Bei Nachfragen auf telephonischem oder telegraphischem Wege ist ein Schlüsselwort zu verwenden [2]).—

* * *

Gebührenfreiheit besteht grundsätzlich für die Giroaufträge der Girokonteninhaber. Weiter aber heißt es in den Bestimmungen: „Vereinbarungen der 1. Girostelle mit ihren eigenen Kontoinhabern über die Führung des Kontos werden dadurch nicht berührt."

Bei der Annahme von Zahlscheinbeträgen von Nichtkontoinhabern ist die Girostelle berechtigt, von dem Einzahler folgende Gebühren zu erheben:

bei Einzahlungen

bis zu RM	100.—			10 Rpf.
von „	101.—	bis	500.—	20 „
„ „	501.—	„	1000.—	30 „
über „	1000.—	„		50 „

Bei der Weiterleitung entstehende Portoauslagen dürfen nicht in Rechnung gestellt werden. — Die Gebühren sind also nur etwa halb so hoch, wie für Einzahlung mit Zahlkarte beim Postscheckverkehr.

Verlangt der Einzahler die Ausführung des Zahlscheinauftrages im Eilüberweisungsverkehr B, so ist die Girostelle berechtigt, außerdem eine Gebühr bis zur Höhe ihrer Selbstkosten zu erheben.

* * *

Hauptsächliches Ziel bei der Neuregelung des kommunalen Giroverkehrs war: Beschleunigung des Weges der Girokarte, d. h. möglichste Vermeidung der Umwege, insbesondere bei Überweisung großer Beträge. Damit im Zusammenhange steht das Streben, die Zinsverluste für den Empfänger bzw. den Absender zu verringern. Folgende Vorschriften hinsichtlich der Wertstellung bestehen:

1. Der absendenden Girostelle *(G 1)* wird in jedem Falle (auch im Eilüberweisungsverkehr B) ein Wertstellungsgewinn von 1 Tag zugesprochen; sie wird also von ihrer Girozentrale 1 Kalendertag (nicht: Werktag) nach Auftragserteilung belastet (hierbei wird ausgegangen von dem auf dem Auftrag eingesetzten Datum).

2. Der empfangenden Girostelle *(G 2)* wird
   a) im Bezirksverkehr:
      der Betrag 2 Kalendertage nach Auftragserteilung vergütet; die Girozentrale hat also einen Zinsgewinn von 1 Tag; die Girostelle 2 hat selbst keinen Zinsgewinn, da sie dem Empfänger den Betrag „Wert Eingangstag" gutschreiben soll;
   b) im Eilüberweisungsverkehr A:
      belastet Girozentrale 1 die Girostelle 1: 1 Kalendertag nach Auftragserteilung; die Girozentrale 1 hat keinen Zinsgewinn, da sie den Betrag der Girozentrale 2 mit der gleicher Wertstellung gutschreiben muß; Girozentrale 2 hat einen Zinsgewinn von 1 Tag: sie vergütet den Betrag der Girostelle 2 mit Wert: 2 Kalendertage nach Auftragserteilung; die Girostelle 2 hat, wenn die Überweisung 2 Tage geht, keinen Zinsgewinn, geht sie 3 oder gar 4 Tage (weite Entfernungen und [oder] Da zwischenliegen von Feiertagen), so hat sie 1 bzw. 2 Tage Zinsgewinn;

[2]) Wenn z. B. die Überweisung von der Stadtsparkasse Stargard i. Pom. ausgegangen ist, so würde das Telegramm zu lauten haben unter Angabe des Schlüssels „Albert" oder eines anderen Namens:
Girozentrale Stettin. Albert bestätigt Eilüberweisung Stadtsparkasse Stargard RM 30 000.— für Müller.
Stadtsparkasse N. N.
Die Girozentrale 1 telegraphiert alsdann unter Rückgabe des gleichen Schlüssels:
Albert Eilüberweisung RM 30 000.— Stadtsparkasse Stargard ordnungsgemäß.
Girozentrale Stettin.

c) beim Eilüberweisungsverkehr B:
gewinnt Girostelle 1 1 Tag Zinsen,
Girozentrale 1 und Girozentrale 2 haben keinen Zinsgewinn,
Girostelle 2 wird, je nach der Entfernung und dazwischenliegenden Feiertagen keinen oder 1 Tag Zinsgewinn durch Wertstellung haben.

* * *

Alles in allem: Die dieser Tage in Kraft getretenen Neuerungen im kommunalen Giroverkehr bedeuten eine erhebliche Verbesserung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs und sind wohl geeignet, ihn weiter zu fördern. Die Konkurrenz der in Deutschland bestehenden 4 geschlossenen Girosysteme läßt immer weitere Verbesserungen erhoffen und bringt uns dem Endziel: der Vereinigung der bestehenden Girokreise und der Schaffung eines Einheitsformulars näher.

Terminwesen und Belastungsstatistik einer modernen Maschinenfabrik mit Spezialfertigung[1]).

Von Klaus Dohrn, Breslau.

Diese Arbeit beschäftigt sich mit einem Spezialgebiet aus dem Fragenbereich des Fabrikbetriebes. Werden Fragen aus diesem Gebiet in betriebswirtschaftlicher Einstellung erörtert, so handelt es sich zumeist um Untersuchungen von Verhältnissen, wie sie sich in Fabriken der Massenproduktion, der Serien- oder Reihenherstellung vorfinden. Tendenz der Gegenwart ist es, aus Gründen der Rationalisierung diese Produktionsmethoden möglichst allgemein durchzuführen. So ist es nur natürlich, daß sich die Literatur besonders mit Fragen aus diesem Gebiet der Industriebetriebswirtschaft eingehend beschäftigt. Es gibt aber eine ganze Reihe von Erzeugnissen, die — meist aus Gründen wirtschaftlicher, aber auch technischer Natur — eine Einzelherstellung verlangen, so daß sich stets neben der Massenproduktion die Spezialfertigung finden wird. Die Frage der rationellen Betriebsgestaltung in jeder Beziehung ist jedoch in den Erzeugungsstätten dieser Art nicht minder wesentlich wie bei den anderen. Daher soll einmal vom betriebswirtschaftlichen Standpunkte aus ein Thema behandelt werden, das sich mit einer bestimmt abgegrenzten Spezialfrage aus dem Betriebe eines besonders großen Werkes der Einzelfertigung beschäftigt.

Gegenstand der vorliegenden Untersuchung ist das Terminwesen einer modernen Fabrik des Großmaschinenbaues. Im Zusammenhang damit wird die Belastungsstatistik zu besprechen sein.

Zur Einführung sei eine kurze Charakteristik der besonderen Eigenart des Betriebes, dessen Einrichtungen auf dem genannten Gebiet zur Betrachtung gestellt werden, gegeben.

Es handelt sich um ein Werk mit einer Belegschaft von 4000—5000 Leuten, von denen der überwiegende Teil gelernte Arbeiter, zum erheblichen Teil sogar hochqualifizierte Kräfte sind. Das Schwergewicht der Produktion liegt in der Erzeugung elektrischer Kraftmaschinen größter Ausmaße Dabei überwiegen die Sonderkonstruktionen, die Mehrfachherstellung einer Maschinentype tritt in den Hintergrund. Die Materialbeschaffung, wie die Materialbearbeitung bereitet infolge meist äußerst hoher Ansprüche an die Materialeigenschaften und ebenso wegen der oft benötigten ungewöhnlichen Dimensionen große Schwierigkeiten. Die elektrischen Eigenschaften der einzelnen Konstruktionen lassen sich häufig, wenn sie auch im allgemeinen feststehen, nicht absolut genau vorausbestimmen; aus diesem Grunde muß zuweilen eine ausgedehnte, in ihrer Dauer vorher schwer berechenbare Probezeit im Prüffelde des Werkes vor den Versand eingeschoben werden. Auch der Versand erfordert besonders umfangreiche und umständliche Vorbereitungen, da zu diesem Zweck in sehr vielen Fällen eine völlige Zerlegung der ganzen Maschine nötig wird und die rechtzeitige Bereitstellung von Spezialwaggons und kostspieligen Lademitteln zu besorgen ist.

Ferner ist zu berücksichtigen, daß die fertigen Erzeugnisse des Werkes als solche noch „unselbständig" sind, und daß es in ihrer Eigenart liegt, erst dann ihre Bestimmung erfüllen zu können, wenn sie mit anderen Einrichtungen zusammengebaut, zu einer betrieblichen Einheit verschmolzen werden. So ist z. B. jeder Generator unbrauchbar, solange er nicht in einem Kraftwerksbau mit einer Antriebsmaschine, etwa einer Turbine, gekuppelt wird. Die Erzeugnisse des hier betrachteten Werkes können ihren Zweck erst erfüllen in Gemeinschaft mit den Erzeugnissen anderer Produktionsstätten. Soll die gemeinschaftliche Arbeit zur Schaffung großer Anlagen fruchtbringend sein, so gehört dazu neben vielem anderen, rein Technischen, das im vorliegenden Zusammenhange nicht interessiert, vor allem Pünktlichkeit in der Lieferung. Der Kunde hat besonders in Anbetracht der sehr erheblichen Kosten, die er für die Beschaffung derartiger großer Anlagen aufzuwenden hat, größtes Interesse daran, daß das von ihm investierte Kapital so bald wie möglich, mindestens aber zu der ihm vom Lieferer zugesagten Zeit, produktiv für ihn tätig wird. Wie hoch die Pünktlichkeit in solchen Fällen bewertet wird, zeigt der Umstand, daß für jeden Tag Verspätung in der Lieferung Konventionalstrafen in Höhe von mehreren tausend Mark vereinbart wurden. Damit ist die Lage in Umrissen angedeutet.

Die Fragestellung ist jetzt folgende: Auf Grund

[1]) Die vorliegende Arbeit ist in meinem Betriebswirtschaftlichen Seminar entstanden. Den Einblick in die geschilderten Verhältnisse verdankt der Verf. seiner praktischen Tätigkeit, bei der ihm der Prokurist T. Frenzel hilfreich zur Seite stand, der also praktisch das ausführte, was er in seinem Aufsatz (in Heft 4 der Z. f. H. u. H.) von den Betrieben den Studierenden der Betriebswirtschaft gegenüber forderte. Obst.

welcher Unterlagen, Erfahrungen oder Tatsachen ist das Unternehmen imstande, dem Auftraggeber für die Lieferung von Maschinen einen Termin anzugeben und fest zuzusagen?

und weiter: Welcher Mittel bedient es sich, um die einmal gegebene Zusage auch zu halten und innerhalb seines vielverzweigten Werkbetriebes den termingerechten Verlauf der Arbeiten zu überwachen?

Zur ersten Frage: Bevor eine Terminzusage erteilt wird, muß Klarheit bestehen über die Belastung des Werkes mit Arbeit, sowohl im Augenblick der Auftragserteilung wie für die Zukunft während der Dauer der an dem neuen Auftrag zu leistenden Arbeit. Die notwendige Grundbedingung einer wohlüberlegt abgegebenen Terminzusage ist die Feststellung der Belastung der Werkstätten, ihrer Abteilungen, Meistereien, Maschinengruppen, der einzelnen Spezialmaschinen und Arbeitsplätze. Diese Feststellungen zu machen, ist Aufgabe der

Belastungsstatistik,

ohne die eine Disposition der termingemäßen Arbeitsabwicklung eines Riesenbetriebes mit Tausenden von ganz verschiedenen Aufträgen schwer denkbar ist. Erst die Angaben der Belastungsstatistik gestatten ein Urteil darüber, was die Werkstätten innerhalb einer bestimmten Zeit auszuführen imstande sind, und wann im Verlaufe der Produktion Stauungen und Hemmungen eintreten werden. Für eine pünktliche Belieferung der Kunden und für eine planmäßige, rationelle Ausnutzung aller vorhandenen Betriebsmittel ist es von höchstem Wert, daß nicht erst gewartet wird, bis Störungen in der Produktion „überraschend" einsetzen, bis an irgendwelchen Stellen der Fluß der Produktion eine Verstopfung erfährt, z. B. an gewissen Spezialmaschinen, am Prüffeld oder anderen „Engpässen" der Fabrikation.

Damit ist der Zweck der Belastungsstatistik klar: Man will den Ablauf der Produktion voraussehen, um stets entsprechende Vorkehrungen treffen zu können, die einen normalen Verlauf der Fabrikation zu sichern geeignet sind. Es erscheint überzeugend, daß nur durch eine exakte Kenntnis der Werksbelastung auf statistischer Grundlage die Möglichkeit besteht, bei Betellungen den Kunden richtige Liefertermine, die nachher auch gehalten werden, anzugeben. Schätzung und Gutdünken können beim unübersichtlichen Labyrinth der Arbeitsmasse eines Großbetriebes in dieser Frage keine Rolle mehr spielen, ohne durch unzuverlässige Angaben das Ansehen des Unternehmens schwer zu schädigen. Unter diesem Gesichtspunkt kann eine gut funktionierende Belastungsstatistik in Verbindung mit dem Terminwesen zur Rentabilität eines Betriebes beitragen.

Die Darstellung wendet sich nunmehr sogleich der Praxis der Belastungsstatistik zu und beschäftigt sich damit, zu untersuchen, auf welche Weise die Messung und Registrierung der Belastung stattfindet.

Als wesentlicher Bestandteil für den Aufbau der Statistik ist einmal die Zusammenstellung der sog. Normalarbeitspläne zu nennen. Im Normalarbeitsplan ist der gesamte Fertigungsgang einer Maschinentype, so wie er sich unter normalen Verhältnissen abspielen soll, festgelegt. Grundsätzlich werden derartige Normalarbeitspläne für jede Maschinentype hergestellt. Auf diese Weise wird es möglich, vor Aufnahme der Arbeiten bei jeder Maschinentype mit einer gewissen Sicherheit die Dauer der Herstellung zu berechnen. Obgleich, wie schon angedeutet wurde, die Mehrfachherstellung nach einem Konstruktionsplan nicht häufig vorkommt, liegt in dem geschilderten Vorgehen kein Widerspruch, weil es sich oft nur um bauliche Verschiedenheiten handelt, die zwar infolge veränderter Konstruktionseinzelheiten einen veränderten Wirkungsgrad der Maschine bedingen und — was für den Zusammenhang wichtig war — eine Massenherstellung nicht zulassen, dagegen auf die Herstellungsdauer nicht sonderlich einflußreich sind. Eine ziemlich genaue Abschätzung des Fertigstellungstermines kann also auf Grund dieser Normalarbeitspläne stattfinden.

Die Aufstellung der Normalarbeitspläne ist keineswegs eine rein mechanische Tätigkeit, sondern erfordert neben gründlichen technischen Kenntnissen vor allem eine große Werkstatterfahrung. Aus diesem Grunde wird sie in der Regel erfahrenen Technikern anvertraut, von denen neben soliden technischen Elementarkenntnissen hauptsächlich eine Spezialerfahrung im Bau der betr. Maschinen und Vertrautheit mit den dazu benötigten Arbeitsmaschinen verlangt werden. Der Aufbau der Normalarbeitspläne setzt voraus, daß genaue Berechnungen angestellt werden über die Güte, die Eigenschaften und die Mengen des zu verarbeitenden Materials und über die Arbeitsoperationen, die an ihm vorzunehmen sind. Weiter ist zu ermitteln die Leistungsfähigkeit der Maschinen und Vorrichtungen, mit denen diese Verrichtungen ausgeführt werden müssen, sowie der dabei tätigen menschlichen Arbeitskraft, womit Fragen der Psychotechnik, des Akkordwesens und andere mehr auftauchen. Die Einzelheiten dieser Tätigkeit darstellen, hieße sich mit technischen Dingen beschäftigen. Diese stehen aber hier nicht zur Untersuchung. Aus dem Gesagten geht jedoch der organisatorische Sinn der Normalarbeitspläne schon genügend hervor.

Der andere wesentliche Bestandteil einer Belastungsstatistik liegt in der lückenlosen Erfassung der Leistungsfähigkeit der einzelnen Arbeitsmaschinen und Maschinengruppen. Es muß die Möglichkeit bestehen, jederzeit bei jeder Maschinengruppe einen Überblick zu gewinnen über die betriebsfähigen Einheiten, die an ihnen verfügbaren Arbeitsstunden den normalen Belegschaftsdienst usw.

Aus der Kombination dieser Übersichten mit den oben geschilderten Normalarbeitsplänen auf die jeweils eingehenden Aufträge, sowie den von Fall zu Fall aufgestellten Arbeitsplänen, läßt sich ein Dispositionsplan der Werksbelastung entwickeln. Dieser erfolgt in der Weise, daß für jede einzelne Maschine bzw. Maschinengruppe die auf Grund der erwähnten Unterlagen voraussichtlich zu erwartende Arbeitsbelastung vorgemerkt wird. Die Einrichtung ist so getroffen, daß auf Wochen voraus eine Übersicht

möglich ist. Zur Verdeutlichung diene die nachfolgende Skizze, auf der die Aufteilung einer sog. Belastungstafel veranschaulicht ist. Jede Fabrikationsgruppe des Werkes besitzt je nach Art und Umfang ihrer Produktion eine oder mehrere solcher Tafeln.

Zur Skizze S. 213 sei bemerkt: Die Tafel ist schwarz, die Linienführung weiß. Die aufgezeichneten Punkte stellen je einen Haken dar, an dem die zur Orientierung notwendigen, beschrifteten Papptafeln (in den Konturen angedeutet) aufgehängt werden können. Sie sind auswechselbar.

gewissen Maschinen von der Gesamtarbeitszeit des Bedienungsmannes ein Teil durch eine Reihe von Nebenarbeiten, Einrichten, Werkzeug vorbereiten usw. absorbiert wird und deshalb zur Ermittlung der reinen Arbeitszeit bei der Berechnung in Abzug gebracht werden muß.

Spalte 6 ist für die einzelnen Monate unterteilt nach Wochen. In der oberen Querreihe gibt die Papptafel außer Woche und Maschinentype an, wieviel Arbeitsstunden an der betreffenden Maschine für die Woche insgesamt belegt sind. Diese Zahl

Maschinen – Type	Inventur nummer Größe	Masch. außer Betrieb	verfügbare Arbeitsstunden	Belegschafts-Dienst normal = weiss früh = gelb spät = blau			Januar				Februar			
							1	2	3	4	5	6	7	8
Spezial-Hobelmasch.	101235 124203 273651 I	124203	144	1 48	1 48	1 48	1 HR 135 1 HR 15	2 HR 146 2 HR 17	3 HR 150 3 HR 20	4 HR 170 4 HR 37				
Spezial-Hobelmasch.	117586 174311 196231 II		144	2 96	1 48		1 HR 130 1 HR 17	2 HR 140 2 HR 8	3 HR 120 3 HR 5	4 HR 90 4 HR 20				
Spezial-Hobelmasch.	31758 III		48	1 48			1 HR 50 1 HR 2	2 HR 36 2 HR 10	3 HR 70 3 HR 20	4 HR 47 4 HR 12				
Fräser Fr.														
Fräser Fr.														
Radial-Bohrer R.B.														
Radial-Bohrer R.B.														

Schema einer Belastungstafel

Spalte 1 enthält die verschiedenen Maschinentypen.

Spalte 2 zeigt die Inventurnummern und die Größe der Maschinen an. Die Angabe der Größe ist von Bedeutung für die Arbeitsdisposition. Es sei nur an das Beispiel der Drehbänke erinnert.

Spalte 3 gibt eine Übersicht über die jeweils nicht betriebsfähigen Maschinen.

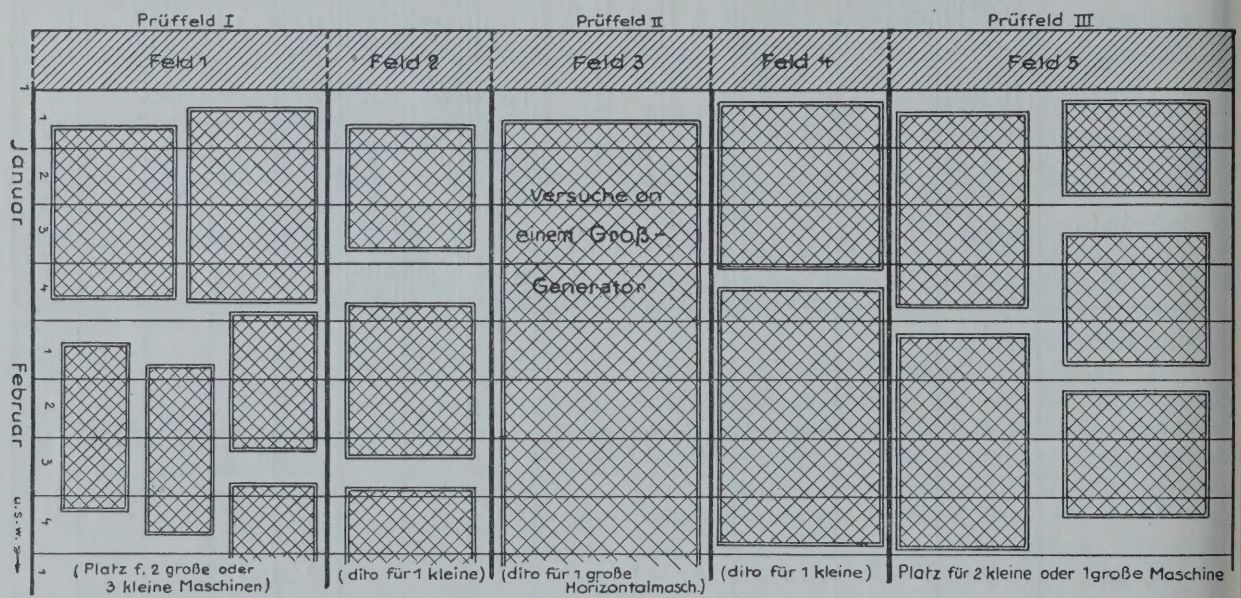
Spalte 4 zeigt an, wieviel Arbeitsstunden insgesamt für die Maschinen vorhanden sind. Sie baut sich auf den Angaben der Spalte 5 auf.

Spalte 5 sagt, wieviel Arbeiter und mit wieviel Arbeitsstunden (absolut) diese in den einzelnen Schichten zur Verfügung stehen. Absolut weil bei ergibt sich aus der Summe der darunter befindlichen Arbeits-Stückblätter, die die einzelnen innerhalb der Woche zu erledigenden Arbeitsverrichtungen gesondert enthalten.

Aus dem vorliegenden Beispiel läßt sich erkennen, daß für die erste Januarwoche bei den beiden betriebsfähigen Spezialhobelmaschinen eine ungefähr normale Belastung vorliegt, während die vierte Woche mit 170 Stunden (gegenüber 140 normal) überbelastet sein wird. Bei den Hobelmaschinen Größe II liegt nach der Belastungstafel gleichzeitig nur eine Arbeitsbelastung von 90 Stunden vor (gegenüber 144 normal). Um die Maschinen Größe I zu entlasten, kann ein

Arbeiter von Größe II zu Größe I hinübergenommen werden, ohne den Arbeitsfortschritt bei Größe II zu hindern. Falls einmal Größe II überlastet wäre, könnte man auch umgekehrt vorgehen und ganze Arbeitsstücke von Größe II auf Größe I übernehmen, nicht jedoch von Größe I auf Größe II, weil aus technischen Gründen z. B. eine 9 m-Bank keinen Ersatz darstellen kann für eine 12 m-Bank.

Ist eine Arbeit fertiggestellt, so wird das entsprechende Papptäfelchen der Spalte 6, untere Reihe, abgenommen. Auf diese Weise zeigen sich Rückstände in den leeren Wochenreihen ganz von selbst sehr auffällig an. Der Wert der Belastungstafeln für eine Zukunftsdisposition, einen Überblick über die Werksbelastung, für die gleichmäßige Arbeitsverteilung und volle Ausnutzung der vorhandenen Betriebsmittel geht wohl aus der Darstellung jetzt genügend hervor.



Plan der Prüffeldbelastung

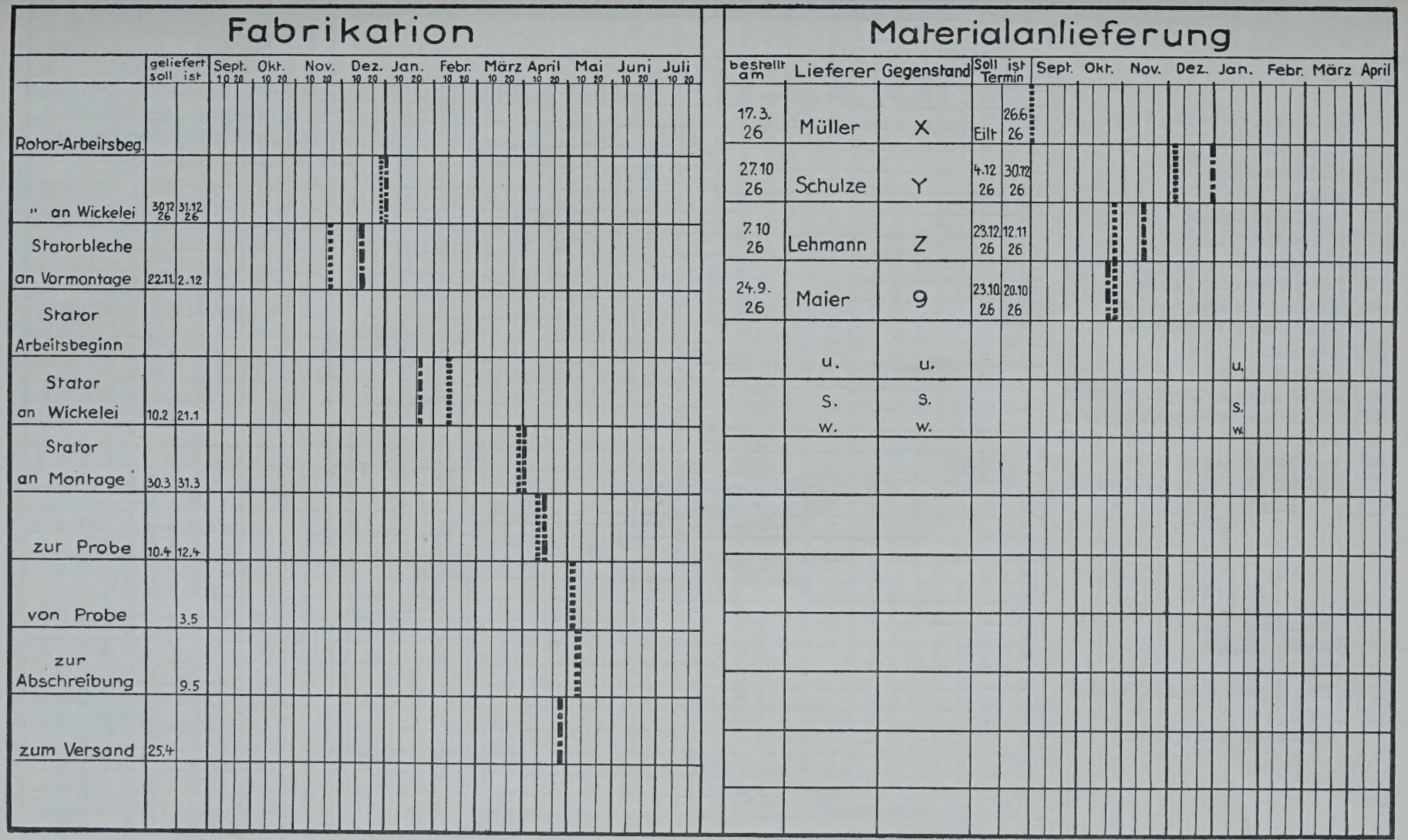
Eine besondere Kontrolle erfährt die Prüffeldbelastung. In der Eigenart der Produktion des hier zum Muster gewählten Betriebes liegt es, daß die Erzeugnisse in der Regel erst nach einer besonders ausgedehnten Probebetriebszeit — an die sich manchmal noch umfangreiche Umarbeiten anschließen — das Werk verlassen. Da der für Probezwecke in den Prüffeldern zur Verfügung stehende Raum verhältnismäßig beschränkt ist, muß seine Ausnützung vorher sorgfältig disponiert werden. Die beigegebene Skizze (s. S. 214) wird auch hier die Erläuterung größtenteils ersparen können. Die drei vorhandenen Prüffelder mit zusammen fünf Feldern sind unterschiedlich aufnahmefähig. Die in der Skizze eingezeichneten Quadrate geben an, wie lange jede Maschine das Prüffeld voraussichtlich besetzt halten wird. Für die Festsetzung der Versandtermine ist die Kenntnis dieser Daten sehr wichtig. Im übrigen ergibt sich aus dem Skizzenbild alles Notwendige.

Damit ist in großen Zügen ein Bild entworfen von den Maßnahmen, die für die ungefähre Vorausberechnung der Liefertermine die erforderlichen Unterlagen liefern sollen. Freilich liegt der Wert der ganzen Einrichtungen nicht nur in den außerbetrieblichen Rücksichten auf eine pünktliche Kundenbelieferung, sondern vor allem auch in den Vorteilen für den Innenbetrieb. Die Kenntnis der beobachteten Tatsachen und der zu erwartenden Entwicklung ist, wie wir sahen, bedeutungsvoll für die vorausschauende Betriebsleitung, die dauernd über den Ausnutzungsstand der Betriebsanlagen einen exakt begründeten Überblick hat. So kann größeren Belastungsstößen durch Beschaffung neuer Arbeitsmaschinen, Einstellung neuer Arbeitskräfte, Vorsorge für eine genügende Rohstoffzufuhr und Auffüllung der Materialläger rechtzeitig begegnet werden. Der Nutzen solcher Möglichkeiten war schon angedeutet worden. Es kann noch hinzugefügt werden, daß auch die Arbeit der Vertriebsorganisationen in vielen Fällen dadurch eine Erleichterung erfahren wird.

Von den organisatorischen Einzelheiten, wie sie sich aus der ungemein vielfältigen Verknüpfung zahlreicher Dienststellen ergeben, ist im Interesse der übersichtlichen Darstellung abgesehen worden. Noch zu besprechen bleibt die Frage der Terminbeobachtung, jener Tätigkeit, die eine pünktliche Lieferung durch Terminüberwachung des gesamten Arbeitsprozesses einschließlich aller seiner Vorbereitungen gewährleisten soll. Diese Arbeit wird im Terminbureau geleistet. Der zweite Teil der Untersuchung wendet sich der Betrachtung dieser Dienststelle zu.

Das Terminbureau, in seiner organisatorischen Einrichtung mehr denn manche andere Verwaltungsstelle von den individuellen Eigentümlichkeiten des Betriebes beeinflußt, ist für die Leitung eines Großbetriebes ein notwendiger Faktor. Es muß aber von vornherein betont werden, daß es unter keinen Um-

(Fortsetzung Seite 217.)



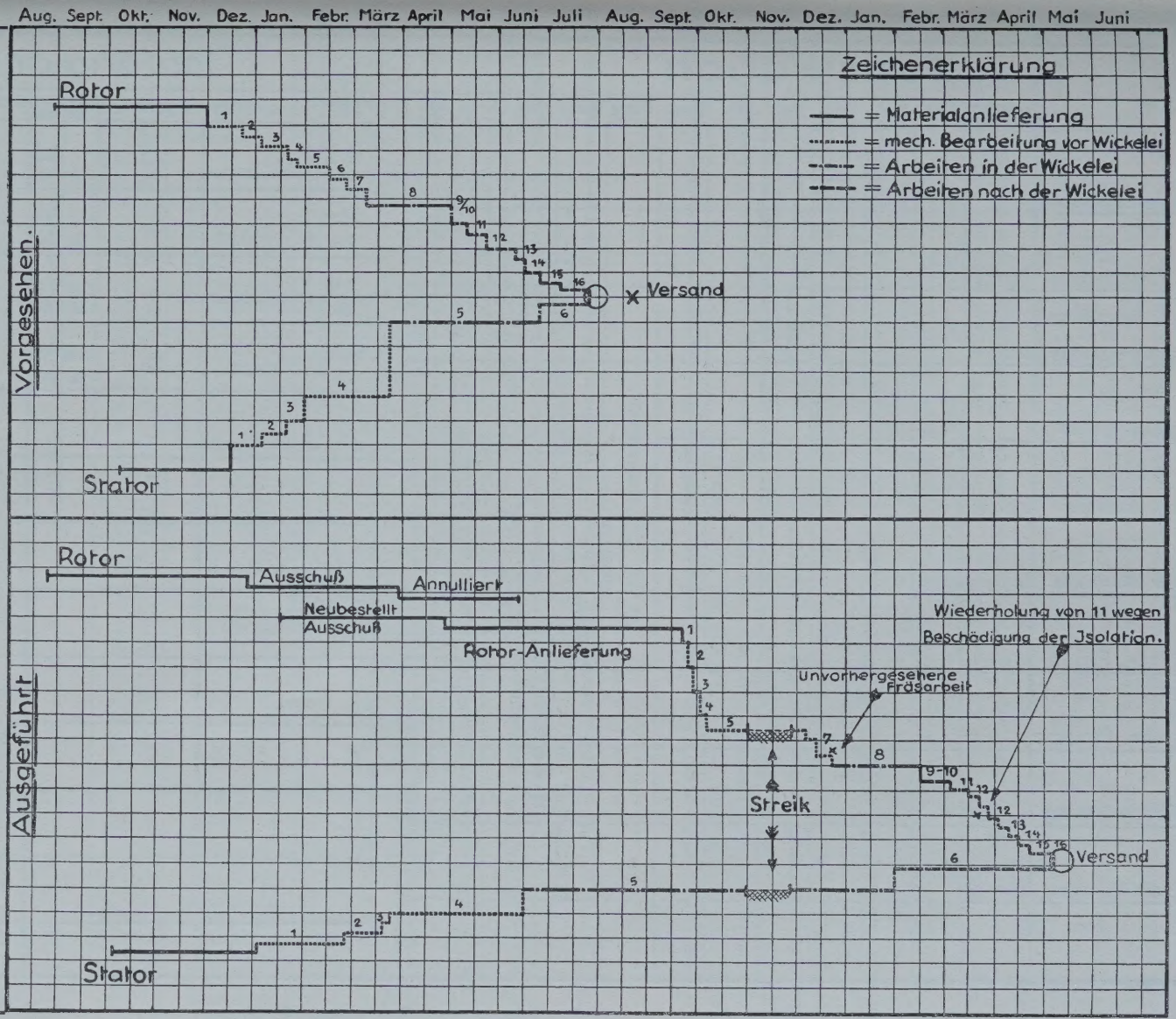
Schema einer Terminstammkarte

Rotor: Arbeitsgänge

1	Vordrehen
2	Vorzeichnen
3	Bohren
4	Radialnuten stechen
5	Hobeln und Fräsen
6	Fertigdrehen
7	Fertigmachen zum Wickeln
8	Wicklung einlegen
9	Schleuderkappen aufziehen
10	Schleudern
11	Fertig isolieren
12	Schleifringe und Kappen aufziehen
13	Überdrehen und Kappen abplanen
14	Tarieren und Ventilator anschrauben
15	Ventilator abplanen
16	Tarieren, Messen, Schleudern und Montage
□	

Stator:

1	Statorbleche
2	Gehäuse drehen
3	Füße hobeln
4	Gepackt und fertig zum Wickeln
5	Fertig gewickelt
6	Messen und Montage



Fertigungsdiagramm eines Turbodynamos

ständen durch eigene Maßnahmen irgendwelcher Art in den Gang des Betriebes der Werkstatt einzugreifen hat. Alle unmittelbar den Werkstattbetrieb angehenden Anordnungen müssen, wenn es nicht zu Reibereien und „Kompetenzstreitigkeiten" zwischen den einzelnen Dienststellen kommen soll, ausschließlich den Betriebsbureaus vorbehalten werden. Daraus ergibt sich, daß vom Terminbureau nur eine beobachtende Tätigkeit verlangt wird, Eingriffe in den Gang der Fabrikation von seiner Seite aber vermieden werden müssen, und daß von ihm nur Hinweise auf zu erwartende terminverzögernde Ereignisse gewünscht werden. So ergibt sich der Charakter als statistische Stelle. Unmöglich ist es, bei der umfangreichen und vielgestaltigen Produktion des hier betrachteten Betriebes den Verlauf des Fabrikationsprozesses bei jedem Einzelteil zu verfolgen, obwohl die verspätete Herbeischaffung oder Fertigstellung eines scheinbar ganz untergeordneten Teiles oft die verhängnisvollsten Folgen für den rechtzeitigen Zusammenbau und die Lieferung der ganzen Maschine haben kann. Um überhaupt eine Grundlage für die statistische Erfassung des Produktionsganges zu schaffen, muß eine Aufteilung der Herstellung der Maschine und ihrer Hauptbestandteile in gewisse Herstellungsabschnitte vorgenommen werden. Es findet eine Zerlegung des Bauprogrammes in Teilabschnitte statt. Daneben ist aber auch zu berücksichtigen, daß für die Einhaltung des Liefertermines außer dem Arbeitsverlauf in der Werkstatt auch die Bereitstellung der notwendigen technischen Unterlagen von wesentlicher Bedeutung ist. Man denke an Konstruktionszeichnungen, Berechnungsunterlagen für die elektrischen Dimensionen u. a. m. In vielen Fällen ist auch die Bestellung selbst noch genügend klarzustellen; es sind Vereinbarungen über die Ausführung von Einzelheiten zu treffen, bei denen der Kunde selbst durch zögernde Entschließung die Aufnahme der Fabrikation außerordentlich hemmen kann. Vor allem muß schließlich auch noch mit der Zeit gerechnet werden, die durch die Herbeischaffung des Rohmaterials beansprucht wird. Verzögerungen, die hier auftreten, gehören mit zu den größten Gefahren für die Einhaltung der Terminzusagen. Diese Verhältnisse bedingen eine Einteilung der statistischen Tätigkeit des Terminbureaus in zwei Abschnitte:

1. Die Beobachtung der Arbeitsvorbereitung bis zum Beginn der Werkstattarbeiten,
2. die Werkstattarbeit nach dem Eingang der technischen Unterlagen des Rohmaterials.

Jeder Auftrag wird im Terminbureau gesondert beachtet, alle für seine Terminüberwachung wichtigen Papiere werden in einer Mappe zusammengefaßt. Das Hauptinstrument der Terminbeobachtung ist die Terminstammkarte (s. S. 215), deren Einrichtung aus dem beigefügten Muster zu ersehen ist. Die Vorderseite dieser Terminstammkarte bietet Platz für die Eintragung der Maschinentype und -leistung, Nummer und Kennwort des Auftrages, den verlangten und den zugesagten Termin u. a. m. Die Termine für die Maschinenprobe und den Ausgangstermin werden in der sog. Terminkonferenz der Betriebsleitung festgelegt, deren Entscheidungen auf Grund der Werkstattbelastungspläne — ihre Bedeutung wurde im ersten Abschnitt der vorliegenden Untersuchung zur Anschauung gebracht — gefällt werden. Die Innenseite der Karte wird zur Hälfte eingenommen durch einen Übersichtsplan der Materiallieferungen, zur Hälfte durch eine Übersicht über den Verlauf der Fabrikation, dargestellt durch den stationsweisen Gang der zu fertigenden Maschine durch die einzelnen Werkstätten. Auf einem nach Monaten eingeteilten Feld werden die Vorgänge bei der Lieferung und Fabrikation durch farbige Kennstriche markiert. Dabei werden im vorliegenden Fall die Solltermine mit grünen, die tatsächlich erreichten Termine mit roten Strichen angegeben. Auf diese Weise sind Überschreitungen oder Beschleunigungen der festgesetzten Termine sofort deutlich erkennbar. Ebenso wird die Zustellung der Zeichnungsverzeichnisse und der Konstruktionsangaben verfolgt, eine Kontrolle, die naturgemäß allen anderen Arbeiten vorangehen muß. Die Rückseite der Terminstammkarte soll besondere Notizen aufnehmen, die für die Ausführung oder Termineinhaltung des betr. Auftrages von Wichtigkeit sind. Alle Eintragungen in die Terminstammkarten beruhen auf den Meldungen, die dem Terminbureau von den Dienststellen für den Einkauf von Materialien und Guß sowie von den an der Fabrikation beteiligten Meistereien und den ihnen übergeordneten Betriebsgruppenbureaus zugehen. Auf diese Weise verfolgt das Terminbureau auf Grund seiner Notizen die Abwicklung der Fabrikation in der Hauptsache beobachtend, macht auf drohende Terminverletzungen aufmerksam und unterstützt so die Betriebsführung dauernd durch entsprechende Meldungen über den Stand der Arbeiten.

Die weiter beigefügte graphische Darstellung des Fabrikationsganges eines Turbodynamos (s. S. 216) zeigt eine andere Möglichkeit für die Handhabung der Terminverfolgung. Diese Methode erweist sich im ganzen übersichtlicher, im einzelnen steht sie dagegen dem obenerwähnten Verfahren an Deutlichkeit nach. Daher wendet sie auch die Praxis seltener an.

Damit ist in Umrissen die Einfügung des Terminwesens in die Gesamtorganisation eines großen Werkes angedeutet worden. Absichtlich wurde auf die Darstellung von Einzelheiten verzichtet. Je nach der Eigenart des Betriebes wird die Art und Weise der technischen Durchführung in der Praxis eine durchaus verschiedene sein. Das Ziel dieses Versuchs, das Terminwesen und die Belastungsstatistik eines Großbetriebes darzustellen, war aber, das Grundsätzliche hervorzuheben.

Schließlich wäre noch zu erwähnen, daß in Werken, deren Produktion eine verhältnismäßig lange Umschlagszeit für das angewandte Kapital bedingt, eine planmäßige Terminwirtschaft von günstigem Einfluß auf das Tempo des Kapitalumschlages sein kann.

Rechtsfragen des Tages.

Das neugefaßte Lebensmittelgesetz vom 5. Juli tritt am 1. Oktober 1927 in Kraft. Es ist nicht nur für die Kaufmannswelt, sondern auch für das kaufende Publikum von großer Bedeutung. Das Gesetz tritt an die Stelle des alten Lebensmittelgesetzes vom 14. Mai 1879, das fast ein halbes Jahrhundert lang in Kraft geblieben ist. Die inzwischen gemachten Erfahrungen haben zu einer schärferen Begriffsbestimmung und zu einer Erweiterung der Kontrollbefugnisse der Lebensmittelpolizei geführt.

Das neue Gesetz umfaßt die Lebensmittel und die Bedarfsgegenstände. Zu den ersteren rechnet es alles, was gegessen, getrunken und geraucht wird; für diese Gegenstände ist eine Generalklausel gegeben. Die Bedarfsgegenstände sind dagegen einzeln bezeichnet: Eß-, Trink- und Kochgeschirre, alle Gegenstände, die bei der Herstellung, Verpackung, Aufbewahrung und Beförderung, und beim Genuß von Lebensmitteln mit solchen in unmittelbare Berührung kommen; ferner alle sog. kosmetischen Mittel; endlich Bekleidungsgegenstände, Spielsachen, Petroleum, Tapeten, Farben. Dieser umfangreiche Katalog kann außerdem von der Reichsregierung nach Anhörung des Reichsgesundheitsamtes und eines Reichstagsausschusses und mit Zustimmung des Reichsrats noch erweitert werden, wenn dies im Interesse der Volksgesundheit erforderlich erscheint.

Der Zweck des neuen Lebensmittelgesetzes ist ein doppelter: das Publikum soll vor gesundheitsgefährdenden Lebensmitteln und Bedarfsgegenständen behütet und ferner gegen Täuschungen geschützt werden. Demgemäß sind in doppelter Beziehung Verbote erlassen und durch Strafbestimmungen wirksam gemacht worden.

Die hauptsächliche Kontrollarbeit fällt den Beamten der Lebensmittelpolizei zu, die natürlich auf die Unterstützung durch das kaufende Publikum rechnen muß. Diese Kontrollbefugnisse sind in dem neuen Gesetz erheblich erweitert. Bisher beschränkten sich die Eingriffe der Beamten und Sachverständigen der Polizei auf die Verkaufsräume, außer bei vorbestraften Personen. Nach dem neuen Gesetz sind die Kontrollmaßnahmen auch in den Räumen zulässig, in denen Lebensmittel hergestellt werden. Ferner sind auch die nichtbeamteten Sachverständigen der Polizei zu dringenden Anordnungen und Beschlagnahmen ermächtigt, eine Vorschrift, die zur Verhütung des In-Verkehr-Bringens und des Versteckens der verdächtigen Gegenstände, besonders auf den Märkten dringend erforderlich erschien.

Neben dem Lebensmittelgesetz bleiben die sonstigen, im Interesse der Volksgesundheit oder der Verhütung von Täuschungen und Unsauberkeiten im Handel und Verkehr bereits erlassenen Vorschriften in Kraft, also z. B. das Fleischbeschau- und Viehseuchengesetz, das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, das Wein- und das Süßstoffgesetz.

*

Nachdem durch das neue Aufwertungsgesetz vom 9. Juli 1927 nach der Auffassung der Reichsregierung und des Reichstags — eine Meinung, die in den Kreisen der Inflationsgeschädigten freilich durchaus nicht geteilt wird — das Aufwertungsproblem endgültig gelöst ist, geht die Reichsregierung an die Bereinigung eines weiteren Kriegsfolgegebietes: an die Entschädigung der durch die Kriegsereignisse, die Vertreibung und die Liquidationen in Verfolg des verderblichen Versailler Vertrages um Hab und Gut Gebrachten. Das Reichsfinanzministerium hat den Entwurf eines Kriegsschädengesetzes vorgelegt, das den Schlußpunkt dieses Entschädigungsgebietes bilden soll.

Bei der Abfassung des Entwurfs waren zwei einander widerstreitende Umstände in ein angemessenes Verhältnis zu bringen. Auf der einen Seite wollte man die Volksgenossen, die als Kriegsopfer ihr Vermögen eingebüßt haben, entschädigen und insbesondere die Auslandsdeutschen so kräftigen, daß sie wieder als Pioniere für deutsche Art und deutschen Handel in das Ausland gehen können; auf der anderen Seite mußte man die Finanzlage des Reichs und dessen steigende Belastung durch den Dawesplan in Rücksicht ziehen. Bei fast 400 000 Schadenfällen handelt es sich um den Riesenbetrag von mehr als 10 Milliarden RM. Von einer vollen Entschädigung kann also keine Rede sein. Der Entwurf geht grundsätzlich von einer zwanzigprozentigen Entschädigungspflicht des Reiches aus, ein Satz, der die Liquidationsopfer nicht befriedigen, die mit 2½% und als Altbesitzer dem Auslosungsrecht abgefundenen Anleihegläubiger aber zu neuen Anstrengungen ermutigen wird, auch ihre Entschädigung zu erhöhen.

Der Kriegsschädengesetzentwurf will außer den bereits gemachten, eine Million umfassenden Überleistungen eine weitere Million Reichsmark bewilligen. Dieser Betrag kann weder durch laufende Haushaltsmittel — da der Etat zwangsläufig festgelegt ist — noch mittelst einer Anleihe aufgebracht werden. Die Reichsregierung will daher die Finanzierung der Kriegsentschädigung durch Verwendung der im Reichsbesitz befindlichen Vorzugsaktien der Reichsbahn im Betrage von 731 Mill. Reichsmark bewirken, die nach und nach — in 8 bis 9 Jahren — zur Ausgabe gelangen sollen und mit den Zinsen den erforderlichen Betrag von etwa eine Million Reichsmark erreichen würden.

Die Entschädigungsberechtigten werden nicht gleichmäßig behandelt; es ist vielmehr eine Staffelung vorgesehen. Für alle Sachschäden bis 2000 Reichsmark (die größte Zahl: 234 000 von insgesamt 391 000 Fällen) wird volle 100proz. Entschädigung gewährt, für die weiteren 18 000 (also bis 20 000) 50 v. H. Darüber hinaus fallen die Hundertsätze bis auf 10 v. H. bei mehr als 800 000 Reichsmark. Bei Ersatzberechtigten mit mehr als 200 000 RM wird der gesetzliche Prozentsatz nur voll gewährt, wenn sie entwurzelt sind und wieder aufbauen; sonst ermäßigt sich der Prozentsatz; andererseits erhalten wiederaufbauende Geschädigte einen Wiederaufbauzuschlag.

Welches Schicksal das komplizierte Gesetz im Reichstag haben wird, läßt sich nicht vorhersagen. Auf allen Seiten besteht aber der dringende Wunsch, die Liquidations- wie die Gewaltgeschädigten endlich einigermaßen zu beruhigen.

*

Auch in anderer Beziehung soll eine Besserstellung der Aufwertungsgläubiger herbeigeführt werden. Der preußische Minister des Innern hat durch eine 4. Durchführungsverordnung vom 20. Juli 1927 die öffentlichen oder unter Staatsaufsicht stehenden Sparkassen angewiesen, die Sparguthaben von 12½ auf 15 v. H. zu erhöhen, und zwar mit rückwirkender Kraft, so daß die schon auf 12½ aufgewerteten Sparguthaben hinsichtlich der überschießenden 2½% als fortbestehend gelten und aufzufüllen sind. Ferner ist die Hälfte des 15proz. Aufwertungsbetrages mit je $^1/_3$ zum 1. Januar der Jahre 1928, 1929, 1930 kündbar; über die Kündigung der zweiten Hälfte bleibt die Bestimmung vorbehalten.

*

Die Versteuerung der sog. Jubiläumsgaben, d. h. der von Arbeitgebern an Arbeitnehmer anläßlich eines Jubiläums des Geschäftsherrn oder des Angestellten oder Arbeiters gewährten Zuwendungen war lange zweifelhaft. Der Reichsfinanzminister hatte schon in einem Erlaß vom 12. April 1927 von der Besteuerung als Einkommen Abstand genommen, wenn es sich um einen Betrag bis 300 RM handelt. In Verfolg der neueren Rechtsprechung des Reichsfinanzhofs hat der Minister durch einen neuerlichen Erlaß vom 30. Juli 1927 sich damit einverstanden erklärt, daß solche Zuwendungen in jeder Höhe als Schenkungen anzusehen seien, anher der Einkommensteuer überhaupt nicht und der Schenkungssteuer nur bei mehr als 500 RM. unterliegen (ErbschStG. §§ 18 I, 3, 16).

Eduard Heilfron.

Rundschau.

Konzentrationsbewegungen.

Ein britisches Zementkartell. Kürzlich wurde, laut Berl. Börsen-Ztg., der Zusammenschluß der drei führenden englischen Zementgesellschaften Ship Canal Portland Cement Manufacturers, der Holborough Cement Co und der Greaves, Hull & Lakin bekanntgegeben. Außerdem sollen zwei weitere Unternehmen, die British Cements Products and Finance Co und die Portland Cement Selling and Distributing Co an dem Zusammenschluß interessiert sein. Das Gesamtkapital des Kartells beträgt zunächst 2,5 Mill. Pfund Sterling. Als Zweck wird der Zementtransport auf dem schnellsten Wege zu jedem Distrikt des englischen Königreiches angeführt, diese Möglichkeit wird dadurch verbürgt, daß die drei Produktionsfirmen über den Norden, die Midlands und den Süden Englands verteilt liegen. Als besonders günstig wird es bezeichnet, daß die Werke direkten Anschluß an die wichtigen Eisenbahnlinien, Kanäle und Hauptstraßen haben. Man hofft, den Zementstraßenbau besonders stark zu forcieren und weist auf Amerika hin, welches augenblicklich 44000 Meilen neue Zementstraßen besitzt gegenüber nur 250 Meilen in England. Im übrigen verfügte die Ship Kanal bisher über ein Kapital in Höhe von 430175 £, der Reingewinn für das letzte Geschäftsjahr, endigend mit dem 31. März, betrug 82511 £, im vorhergehenden Jahre sogar 108063 £. Die Holborough Gesellschaft, deren Sitz sich in Snodland, Kent befindet, beziffert sich auf jährlich 200000 t Zement. Das Kapital dieses Unternehmens betrug bisher 500000 £, wovon 453082 £ ausgegeben und eingezahlt waren. Im Jahre 1925, dem ersten Geschäftsjahr seit Bestehen, wurde trotz mannigfacher Schwierigkeiten bereits ein Reingewinn von 20024 £ erzielt. Greaves Bull & Lakin in Hanoory (Midland) sind bereits 1820 gegründet worden. Das Kapital beträgt 275000 £, außerdem sind 200000 £ 6½proz. erstklassiger Hypotheken ausgegeben worden. Die Kapazität dieses Unternehmens beträgt 125000 t. Der durchschnittliche Reingewinn der letzten vier Jahre betrug 52113 £. Die Wettbewerbsfähigkeit der englischen Zementindustrie ist durch diese Kombination naturgemäß außerordentlich gesteigert worden.

Preußische Staatsbank — Deutsche Girozentrale. Die bereits seit geraumer Zeit schwebenden Verhandlungen zwischen dem Preußischen Staate, der Preußischen Staatsbank und der Deutschen Girozentrale haben, laut Berliner Börsen-Ztg. nunmehr zu Vereinbarungen geführt, die am 1. Juli in Kraft getreten sind. Wie der „Amtliche Preußische Pressedienst" mitteilt, wird in den Vereinbarungen die Tätigkeit der Staatsbank und der Deutschen Girozentrale auf gemeinsamen Arbeitsgebieten, insbesondere auf dem Gebiete des Staats- und Kommunalkredites, abgegrenzt. Für das Konsortial- und Emissionsgeschäft ist eine wechselseitige Unterstützung der Vertragschließenden festgelegt worden, wie sie bereits in den letzten Jahren bestanden hat. Im Verkehr mit den provinziellen Girozentralen, den Kommunalbanken und Sparkassen findet das besondere Interesse der Deutschen Girozentrale Berücksichtigung. Für das Geldgeschäft am Berliner Platze ist eine enge Fühlungnahme vorgesehen, die der traditionellen Stellung der Staatsbank in diesem Geschäftszweige Rechnung trägt.

Zusammenschluß im Wirkwarengroßhandel. In Chemnitz wurde, wie die Frankfurter Zeitung vom 7. Juli d. J. mitteilt, eine „Edewe" Einkaufsgesellschaft Deutscher Wirkwarengroßhändler G. m. b. H. gegründet mit dem Zweck des gemeinsamen Großeinkaufs von Strumpfwaren, Handschuhen, Trikotagen und Strickwaren sowie der teilweisen Lohnfabrikation in diesen Artikeln.

Die zweite Porzellan-Fusion. Mit den Beschlüssen der G.-V. ist, wie die Frankfurter Zeitung vom 6. Juli d. J. mitteilt, im Konzern der Porzellanfabrik Kahla die Einheitsgesellschaft perfekt geworden. Die H. Schomburg u. Söhne A.-G. in Margarethenhütte, die E. u. A. Müller A.-G. in Schönwald und die Schönwald A.-G. sind nun an die Muttergesellschaft übergegangen, die damit zu einem Komplex mit rd. 6000 Arbeitern wird, d. h. etwas mehr als 10% der in der Porzellanindustrie Beschäftigten. Als Etappe in der Entwicklung des Industriezweiges fällt diese Fusion um so mehr ins Auge, als gerade kürzlich erst in dem benachbarten Konzern der Porzellanfabrik Lorenz Hutschenreuther A.-G. in Selb der Zusammenschluß von drei Firmen stattfand zu einem Unternehmen von ebenfalls 5000 Arbeitern. Es zeigt sich eben auch hier, daß die in den letzten Jahren geschaffenen lockeren Verbindungen zwischen brancheverwandten Gesellschaften ein Übergangszustand waren, an dessen Stelle die Fusion tritt, wenn nicht die Auflösung. In der Porzellanindustrie drängt die letzthin beleuchtete Tatsache, daß der Absatz heute etwa so groß ist wie vor dem Krieg, während die Leistungsfähigkeit fast um die Hälfte stieg, offenbar zur Voll-Konzentration, für die bereits seit längerem die Ansätze vorhanden sind. Die Gruppen Kahla und Lorenz Hutschenreuther haben untereinander und noch mit einer Reihe anderer kleiner Fabriken Beziehungen durch das

gemeinsame Protektorat der Bank für Thüringen (jetzt Disconto-Gesellschaft) gehabt; ein zweiter Kreis gruppiert sich um das Dresdner Bankhaus Gebr. Arnhold (C. M. Hutschenreuther, Thielsch, Volkstedt, Triptis u. a. m.), und schließlich ist von der industriellen Seite her noch der Konzern Rosenthal entwickelt worden. Das legt die Frage nahe, ob diese zweite Fusion die letzte war; schon war von der Diskussion weiterer kleiner Fusionen die Rede. Die Zusammenschlußbewegung kann schließlich auch einmal über die einzelnen Konzerne hinaus das Bild der Porzellanindustrie verändern. Die Möglichkeiten der Rationalisierung, die auf diesem Wege geschaffen werden, bleiben gewiß nicht ohne Einfluß auf die Weiterentwicklung der konventionsartigen Vereinigungen, die für fast alle Porzellanwaren bestehen. Hier stehen im Laufe dieses Jahres noch Verlängerungen bevor.

Zusammenschluß für Lüdenscheider Installationsmaterial. Die Frankfurter Ztg. vom 13. Juli d. J. teilt mit: In Verfolg der im Dezember vollzogenen Besitzveränderungen bei der Lüdenscheider Metallwerke A.-G. wird nunmehr mitgeteilt, daß zwischen der Gesellschaft und der Ver. elektrotechnische Fabriken F. Busch & Jäger A.-G. in Lüdenscheid, die beide elektrotechnisches Installationsmaterial herstellen, eine Interessengemeinschaft gebildet worden ist, um durch eine Zusammenlegung gleichartiger Fabrikation rationelle Ausnutzung der Anlagen, Verfahren und Patente zu erzielen. Es ist ein Austausch innerhalb der Vorstände, eine Vereinfachung im Fabrikationsprogramm und Ausschaltung der bisherigen Konkurrenz vorgesehen, womit man eine wirksamere Ausnutzung der Verkaufsorganisationen und Ersparnisse erwartet. Für das Walzwerk und die Porzellanfabrik der Lüdenscheider Metallwerke werde ein größeres Absatzgebiet geschaffen.

Zeiß-Ikon A.-G. in Dresden. Dem Konzern wird, laut Berliner Börsen-Ztg. vom 15. Juli d. J., eine weitere Gesellschaft der optischen und photographischen Branche angegliedert. In der in Berlin abgehaltenen ordentlichen Generalversammlung der A.-G. Halm für Optik und Mechanik in Kassel vom 15. Juli wurde ein Fusionsvertrag mit der Zeiß-Ikon A.-G. einstimmig genehmigt. Danach wird das Vermögen der A.-G. Halm als ganzes ohne Liquidation von Zeiß-Ikon derart übernommen, daß gegen nom. 200 M Aktien der A.-G. Halm nom. 100 M Aktien der Zeiß-Ikon A.-G. gewährt werden. Da durch die Übernahme der Optischen Anstalt C. P. Goerz A.-G. die Zeiß-Ikon A.-G. über nom. 970 000 M Aktien der A.-G. Halm verfügt und demnach zum Umtausch nur nom. 15 000 M Zeiß-Ikon-Aktien benötigt werden, ist eine Kapitalserhöhung nicht erforderlich. Die Übernahme erfolgt rückwirkend vom 1. Oktober 1926 ab.

Die Zusammenfassung der Mühleninteressen des Ostwerke-Konzerns. In der ordentlichen Generalversammlung der Schlesischen Mühlenwerke A.-G. Breslau wurde, laut Berliner Börsen-Ztg. vom 15. Juli d. J., beschlossen, die aus der Kapitalerhöhung zur Verfügung stehenden Stamm- und Vorzugsaktien wie folgt zum Erwerb der aufgeführten Betriebe zu verwenden: 900 000 M Stammaktien für die Rosenthaler Mühlenwerke G. m. b. H., Breslau, 600 000 Mark Stammaktien für die Mühlen der Ostelbischen Spritwerke, Produkten-Abteilung G. m. b. H. in Vietz a. d. Ostbahn und Schöpfurth, sowie die Produktionsabteilung dieser Gesellschaft in Berlin, 400 000 M Stammaktien für die Waren-A.-G. Katz & Naumann, Görlitz-Hamburg, 200 000 M Stammaktien für die Breslauer Spritfabrik, Produkten-Abteilung G. m. b. H., Breslau, und die restlichen 100 000 M Stammaktien für die J. Graetzer G. m. b. H., Groß-Strehlitz (Oberschlesien), sowie 67 000 M Vorzugsaktien für die M. Ascher G. m. b. H., Naugard i. Pommern, während die restlichen 333 000 M Vorzugsaktien in den Besitz der Ostwerke A.-G. übergehen.

Hochschulwesen.

Universität Köln. Zum Dekan der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät wurde der Professor der Statistik Dr. rer. pol. Jakob Breuer, der Rechtswissenschaftlichen Fakultät der Professor für deutsches Bürgerliches Recht sowie deutsche Rechtsgeschichte Dr. jur. Hans Carl Nipperdey gewählt.

Die Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät der Universität Köln verlieh dem preußischen Ministerpräsidenten Otto Braun die Würde eines Doktors der Staatswissenschaften ehrenhalber.

Universität Rostock. Der a. o. Professor Dr. Ferdinand Graf von Degenfeld-Schonburg (Würzburg) hat einen Ruf als ordentlicher Professor für Wirtschaftswissenschaft an die Universität Rostock erhalten.

Handels-Hochschule Mannheim. Die über den Ferienkurs des Instituts für Warenkunde an der H.-H. Mannheim im letzten Heft dieser Zeitschrift gebrachte Notiz ist durch folgende Mitteilungen zu ergänzen: Die Vorträge umfassen Textilwarenkunde (Rohstoffe, Spinnerei, Weberei, Appretur und Vollendungsarbeiten), Warenkunde verwandter Erzeugnisse und textiler Hilfsstoffe (Linoleum, Gummi, Knöpfe usw.) und die Grundzüge der Farben- und -Harmonielehre. In den Übungen werden verschiedene Prüfungsverfahren Gegenstand der Behandlung sein. Eine Sammlung sowie Besichtigungen von Textilbetrieben werden zur Förderung der praktischen Anschauung dienen.

Das Honorar beträgt M 40.—, das auch in zwei Raten von M 20.— eingezahlt werden kann. Zahlungen sind an die Rheinische Kreditbank Mannheim, Konto Nr. 8288, Textilkurs Mannheim, zu richten.

Handels-Hochschule Berlin. Zum Rektor für das Studienjahr 1927/28 wurde der ordentliche Professor der Geographie, Dr. phil. Tießen, gewählt.

Technische Hochschule Berlin. An der Technischen Hochschule zu Berlin ist durch Ministerialerlaß die Prüfungsordnung dahin erweitert worden, daß nunmehr die Diplomprüfung auch auf Grund eines wirtschaftswissenschaftlichen Studiums das die Grundlagen der Technik einschließt abgelegt werden kann. Die Ausbildung der Fachingenieure wird durch diese Neuerung nur insoweit berührt, als diese sich neben ihrem technischen Hauptstudium auch mit den Grundlagen der Wirtschafts- und Rechtswissenschaft beschäftigen können.

In der neuen Fachrichtung: Wirtschaftswissenschaft, die der Fakultät für Allgemeine Wissenschaften angegliedert ist, sind die technischen Prüfungsfächer in der Vorprüfung: Grundlagen der Physik und Chemie, der technischen Mechanik und Konstruktionslehre, in der Hauptprüfung: Grundlagen der Kraft- und Wärmewirtschaft sowie ein Wahlfach wie z. B. Fabrikbetrieb, Bautechnik, Elektrotechnik, Bergbau u. a. m.

Der überwiegend wirtschaftswissenschaftliche Teil des neuen Studiums besteht aus Betriebswirtschaftslehre (Rechnungswesen, Finanzierung, Industriebetrieb, Geld- und Kapitalverkehr), ferner aus Volkswirtschaftslehre, Volkswirtschaftspolitik und Finanzwissenschaft sowie aus Handels- und Wechselrecht bzw. Staats- und Verwaltungsrecht. Die Dauer des Studiums ist wie das der Fachingenieure auf 8 Semester bemessen worden.

Lehrgang für Arbeitsrationalisierung.

Der diesjährige Lehrgang für Arbeitsrationalisierung auf psychotechnischer Grundlage findet vom 3. bis 8. Oktober 1927 im Institut für Industrielle Psychotechnik der Technischen Hochschule Berlin statt. Behandelt werden:

Die Grundsätze der Bestgestaltung der Arbeit.
Arbeitsteilung und Arbeitsbindung.
Die Arbeitsverdichtung als Hauptmittel der Leistungssteigerung.

Theorie und Praxis des Zeitnehmens in der Werkstatt.
Die Untersuchung des Arbeitsplatzes.
Die Ermüdung und ihr Ausgleich.
Die Grundlagen und Erfahrungen der Eignungsprüfung von Jugendlichen und Facharbeitern in Handel, Industrie, Verkehr und Verwaltung.
Die Hauptregeln für zweckmäßige Anlernung.

Neben Vorlesungen finden Übungen und Besichtigungen statt. Der Schwerpunkt des diesjährigen Lehrganges liegt in der Erörterung derjenigen Vorschriften und Regeln, die sich für die Leistungssteigerung in Betriebe auf Grund langjährigr Erfahrung als besonders wertvoll erwiesen haben.

Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Anmeldung beim „Institut für Industrielle Psychotechnik" der Technischen Hochschule Berlin-Charlottenburg, Berliner Straße 171.

Wirtschaftswissenschaftliche Woche an der Universität Frankfurt.

In der Zeit vom 24. bis 28. Oktober wird an der Universität Frankfurt mit behördlicher finanzieller Unterstützung eine Woche zur Fortbildung der Diplomhandelslehrer und -lehrerinnen stattfinden. Die Ergebnisse der neuen betriebswissenschaftlichen Forschung werden im Vordergrunde stehen und von Frankfurter und auswärtigen Dozenten in Vorträgen und Übungen behandelt werden. Besonderer Wert wird auf Übungsmöglichkeiten in kleinen Gruppen gelegt, insbesondere bei der Verwendung der neuesten maschinellen Büroausstattung zur Abwicklung der kaufmännischen Geschäftsvorfälle. Stadtverwaltung und große Firmen sind für die Ausstattung von Übungsräumen gewonnen. Um den Konnex mit den Dozenten enger zu gestalten, wird ein besonderer Diskussionsabend angesetzt werden. Der Begrüßungsabend soll zu einem Festabend in der Univ.-Aula ausgestaltet werden. Zahlreiche Besichtigungen sind in Aussicht genommen. Der genaue Plan wird spätestens Mitte September veröffentlicht.

Die Teilnehmergebühr wird 8 M nicht übersteigen. Man wolle jetzt schon Schritte unternehmen, um eine geschlossene Teilnahme der Schulkollegien zu ermöglichen.

Die Leitung ist in Händen des derzeitigen Dekans Professor Dr. Kalveram (Geschäftsstelle der Wirtschaftswissenschaftlichen Woche ab Anfang September, Frankfurt a. M., Viktoria-Allee 17, Erdgeschoß links). Anfragen, Anregungen und Wünsche können auch an Dr. Feld, Oberursel, Lindenstr. 14, gerichtet werden. Die seinerzeit von den Verbänden eingeholten Vorschläge sind nach Möglichkeit berücksichtigt worden.

Werbeunterrichtliche Woche.

Der Verband Deutscher Reklamefachleute E. V., Berlin, veranstaltet vom 3. bis 6. Oktober in Dessau in Verbindung mit dem Bauhaus eine werbeunterrichtliche Woche. Die Tagung ist für Handelslehrer und Werbefachleute gedacht, die sich um die Ausbildung des Nachwuchses bemühen.

Bücherbesprechungen.

Otting, Arnold: Die Stellung Hamburgs in der Organisation des Welthandels mit pflanzlichen Ölrohstoffen und den Erzeugnissen der Ölmüllerei. Hamburg 1925. 91 S.

Die auf Anregung des Vereins des Großhandels mit Ölen, Fetten und Rohstoffen in Hamburg entstandene übersichtliche Arbeit schildert zunächst die Stellung des Hamburger Spezialhandels vor dem Weltkrieg für Raps, Leinsaat, Baumwollsaat, Soyabohnen, Kopra u. ä., also des Rohstoffhandels, dann die Organisation des Öl- und Ölkuchenhandels für zehn verschiedene Artikel. Die durch den Krieg und die Nachkriegswirren verursachten Umwälzungen sowie die Stellung des Hamburger Handels nach dem Kriege bilden den Gegenstand der letzten Kapitel, welche die Entwicklung bis 1924 umfassen.

rh.

Zollhandbuch für Polen und Danzig. Herausgegeben im Auftrage der Handelskammer zu Danzig. 4. Aufl. 1925. 179 S.

Der „Ratgeber über Zoll-, Einfuhr- und Ausfuhrbestimmungen" enthält eine Wiedergabe der für den Warenhandel wichtigen Gesetzesbestimmungen sowie den polnischen Zolltarif und anschließend daran das alphabetische Warenverzeichnis mit Angabe der bezüglichen Tarifpositionen. rh.

Borght, R. van der: Finanzwissenschaft. II. Besondere Abteilung (Steuerlehre). Zweite Hälfte: Indirekte und Rechtsverkehrssteuern. 6. Aufl. 1925. Sammlung Göschen Nr. 776.

Das Teilbändchen der auf drei Bändchen insgesamt sich erstreckenden bekannten ersten Einführung in die Finanzwissenschaft ist seinem Inhalte nach durch den Untertitel genügend gekennzeichnet. Es berücksichtigt den Gang der Dinge bis Anfang 1925, also noch nicht die letzte größere Reichsfinanzreform. rh.

„Durch." Deutsche Wirtschaftsziele von Oberfinanzrat Dr. Bang. Herausgegeben von der Gesellschaft Deutscher Staat. Langensalza 1926, Verlag Hermann Beyer & Söhne. 220 S.

Der schon aus anderen Schriften bestens bekannte Verfasser versucht in dem vorliegenden Buche die praktischen Grundlagen eines völkischen Wirtschaftsbaues klarzulegen. Der Verfasser gliedert den sehr umfangreichen Stoff in zwei Abschnitte „Wirtschaftspolitische Grundlagen" und „Wirtschaftsorganisatorische Grundlagen" ein, von denen jeder in mehrere Kapitel verfällt, die einzelne in sich abgeschlossene Probleme behandeln: „Wirtschaftliches Denken", „Der internationale Wirtschaftsgedanke", „Der Raumwirtschaftsgedanke", „Internationale Wirtschaft", „Staat und Wirtschaft", „Freie Leistungswirtschaft", „Werksgemeinschaft".

Es ist ein Buch, das in kostbarer Frische einmal den modernen Schlagwörtern und ihren Wirkungen zu Leibe geht; ein Deutschenspiegel, der in jedes deutsche Haus gehört. Bang zieht eine scharfe Trennungslinie zwischen dem Materiellen, das wir so gerne als „wirtschaftlich" bezeichnen, und dem tatsächlich Wirtschaftlichen, das sich aus den Lehren der allgemeinen Volkswirtschaft und der Wirtschaft des eigenen Volkes ergibt. Es gibt wohl kaum ein Gebiet unserer sogenannten Wirtschaftspolitik, unserer wirtschaftspolitischen „Mentalität", das nicht mit einer köstlichen Klarheit und Frische behandelt wird.

Die beste Empfehlung, die man dem Buche auf den Weg geben kann, ist der Wunsch, daß jeder Deutsche langsam und mit ernstem Nachdenken Seite für Seite dieses prächtigen Buches lesen und beherzigen möchte. Das Auswärtige Amt dürfte das Buch wohl auf den Index setzen! Dr. Hartwig, Bensheim.

Forcher, Dr. Hugo: Die österreichische Volkswirtschaft. Wien, Werkbundsverlag. 65 S. und Tabellen.

Es kann von einem so kleinen Büchlein selbstverständlich nicht verlangt werden, daß es restlosen Aufschluß über die so schwierig gelagerten Verhältnisse der österreichischen Volkswirtschaft geben soll. Trotzdem ist ein außerordentlich reiches Material an Daten über das Thema zusammengetragen worden. Nach einleitenden Worten im I. Teil behandelt der Verfasser im II. Teil „Gewerbe, Industrie und Bergbau in Österreich" und bespricht im einzelnen den Tarifvertrag, die Lehrmethoden, die Arbeitsverhältnisse, während im III. Teil der „Handel in Österreich" eine Darstellung findet. Handelsverträge, Handelsabkommen und Bildungswesen sind hier die hauptsächlichsten Fragen, mit denen der Verfasser sich beschäftigt.

Der IV. Teil ist insofern besonders aktuell, als er die „Landwirtschaft vor und nach dem Kriege" genau beleuchtet.

Eine Zusammenstellung der wichtigsten Gesetze und Verordnungen von 1919—1924 schließt sich an und gestattet somit eine kurze Vergleichung der gesetzlichen Maßnahmen, mit denen man der österreichischen Volkswirtschaft wieder eine Zukunft zu verschaffen hoffte.

Dr. Hartwig, Bensheim.

Gargas, Dr. Sigismund: Geschichte der Nationalökonomie im alten Polen. Berlin, Verlag R. L. Prager.

Das Thema liegt dem deutschen Wirtschaftler etwas sehr abseits und besitzt daher für ihn nur ein untergeordnetes Interesse. Es ist für den Spezialisten geschrieben, der sich in erster Linie mit der Geschichte der polnischen Schlachta und des Adels befassen will. Nach dieser Richtung hin ist ein reiches und recht interessantes Material zusammengetragen, das den Nachweis bringt, daß Polen noch nie eine geordnete Wirtschaft gehabt hat; am wenigsten eine solche, die auf die Dauer den Ansprüchen des modernen internationalen Austausches gewachsen ist. Den politischen Sonderlingen in Deutschland, die den Wiederaufbau Polens zum Schaden Deutschlands besorgten, ist das Buch sehr zu empfehlen. Es zeigt aber auch, daß der jetzige Zustand nicht haltbar ist und daß die polnische Frage einmal eine Lösung finden muß, auch wenn etwa Frankreich sich sträuben sollte, seinen Vasallen fallen zu lassen. Die Geschichte Polens ist ein unerbittlicher Kritiker.

Dr. Hartwig, Bensheim.

Reichs-Adreßbuch für die Deutsche Tapeten- und Linoleumbranche. Herausgegeben vom Tapetenindustriellen Verlag Max Sallmann, Berlin 1927 (zusammengestellt während des Jahres 1926). 197 S.

Im ersten Teil ist das Anschriftenmaterial der Tapeten- und Linoleumhandlungen, nach Städten geordnet, zusammengestellt. Der zweite Teil enthält die Anschriften der Tapetenfabriken, Tapetenpapierfabriken, Tapetenfarbenfabriken, Tapetenzeichenateliers, Tapetenformstechereien, Tapetenleistenfabriken, Wachs- und Ledertuchfabriken, , Stuckfabriken und Linoleum- und Wachstuchgroßhandlungen. Der dritte Teil bringt fachkundliche Beiträge über das Tapetenkleben und über zeitgemäße Reklame des Tapetenhändlers. Ein vierter Abschnitt, der als Offertenteil bezeichnet wird, liefert Nachweise für den Bezug von Artikeln und Material, einschließlich der notwendigen Nebenartikel dieses Geschäftszweiges.

Das Buch erfüllt in vollem Umfange seinen Zweck und wird dem betreffenden Geschäftszweig wertvolle Dienste leisten. W. Guthsmuths, Berlin.

Jahrbuch und Adreßbuch für die gesamte Drahtindustrie Deutschlands 1927. Draht-Welt-Verlag Martin Boerner, Halle (Saale). X und 387 S.

Das Handbuch ist in zwei Teile gegliedert. Der erste Teil beginnt mit einem Beitrag von Ing. K. Wächter über: Zeitakkord und Stückzeitermittlung in der Feinzieherei. Die Akkordsysteme werden in bezug auf die einzelnen Drahtherstellungsverfahren untersucht. Der nächste Abschnitt ist mit „Aus der Praxis" bezeichnet und bringt 120 Antworten auf Fragen, welche an die „Technische Auskunftei" der Fachzeitschrift „Draht-Welt" gerichtet wurden. Sehr nützlich dürfte dem Praktiker der sich daran anschließende Abschnitt „englische Fachausdrücke" sein, die für den Export in der Drahtindustrie zur Anwendung kommen. In zwei weiteren Abschnitten (Tabellen und Din-Tabellen) wird dem Praktiker umfangreiches Material für die Durchführung geschäftlicher und betrieblicher Vorgänge zur Verfügung gestellt. Der zweite Teil enthält das nach Städten geordnete Anschriftenmaterial der deutschen Drahtindustrie und ihrer Verbände, einen Bezugsquellennachweis und einen Inseratenteil.

Dieses Geschäftszweig-Handbuch wird seiner Aufgabe, zugleich Nachschlagewerk, insbesondere für die kaufmännische Seite der Drahtindustriebetriebe, und Adreßbuch zu sein, in weitestem Maße gerecht.

W. Guthsmuths, Berlin.

Thiessen, Dr. J., Stadtrat a. D., Direktor des Deutschen Drogisten-Verbandes: *Die deutschen Drogisten.* Geschichte des Deutschen Drogisten-Verbandes von 1873 bis 1926. Verlagsgesellschaft R. Müller m. b. H., Berlin. XII und 528 S.

Inhalt: Die Gründung des Verbandes. — Die Drogisten von 1873. — Der Kampf um den freien Arzneimittelverkehr. — Die Regelung des Giftverkehrs. — Die Revision der Drogen- und Gifthandlungen. — Die Abgrenzung des Drogistenstandes. — Das Fachschul- und Prüfungswesen. — Die Drogisten-Akademie Braunschweig. — Die Verfassung des Verbandes. — Die Verbandseinrichtungen.

Die Festschrift berührt in ihren einzelnen Abschnitten alle Fragen, die bei der Darstellung einer Berufs- und Verbandsgeschichte Berücksichtigung finden müssen. Dabei sind die Entwicklungsstufen des Berufes, die Grundlagen der Berufsständigkeit, der Aufbau des Ausbildungs- und Prüfungswesens und vieles andere mehr in geschichtlicher Darstellung weitgehendst berücksichtigt. Die Zusammenstellung der Anlagen bringt vorwiegend Gesetze und Verordnungen (Arzneimittelverkehr, Drogenverkehr, Giftverkehr) und wichtige Daten über die Verbandsgeschichte, Mitgliederbewegung, Lehrpläne, Satzungen u. a. m. Das Sach- und Personenregister fördert in der Praxis die Benutzung der Festschrift, die dem Geschäftszweig — zugleich als Nachschlagewerk — ein guter Führer durch das Fachgebiet sein wird.

W. Guthsmuths, Berlin.

Literatur-Übersicht.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Für die Richtigkeit der hier angegebenen Preise wird keine Gewähr übernommen.

September.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Werbung.

Jahn B. H., Reklame durch das Schaufenster. Ein Leitfaden für den Ladenkaufmann. 145 Bilder. Verlag des „Konfektionärs" L. Schottlaender & Co., Berlin. 8°. 132 S.

König E., Du sollst — Du sollst nicht. Ein Bilderbuch der Verkaufskunde. L. Schottlaender & Co., Berlin. 8°. 92 S. M 4.—.

Lühring H., Der richtige Verkäufer. Verlag des „Konfektionärs" L. Schottlaender & Co., G. m. b. H., Berlin. 8°. 79 S.

Paneth E., Grundriß der kaumännischen Reklame und des Reklamerechts in Deutschland und Österreich. Mit 66 Abb. R. Oldenbourg, München. 8°. 240 S. M 7.—.

v. Stephani-Hahn E., Schaufenster-Kunst. Lehrsätze und Erläuterungen. 3. verb. Aufl. Verlag des „Konfektionärs" L. Schottlaender & Co., Berlin. Gr.-8°. 271 S.

Bilanz.

Fürnrohr A., Unterbilanz und Steuer. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 79 S. M 3.—.

Mohr H., Bilanz und immaterielle Werte. Betriebs- und finanzwirtschaftl. Forschungen II. Serie, Heft 30. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 135 S. M 5.20.

Buchhaltung.

Adt Th., Die einfache Bilanzbuchführung für selbstbuchende Gewerbetreibende usw. Th. Adt, Mannheim, N 6, 2. 8°. 20 S. M —.70.

Haußer K., Taylorisierte Buchhaltung in Brauereibetrieben. Taylorix-Fachschrift 11. Taylorix-Organisation, G. m. b. H., Stuttgart. 8°. 32 S. M 2.50.

Lacher K., Lehrgang zur praktischen Durcharbeitung einer taylorisierten Finanzbuchhaltung für Warengeschäfte. Taylorix-Schrift 8. Taylorix-Organisation, G. m. b. H., Stuttgart. 8°. 44 S. M 3.50.

Betriebsführung.

Casson H., Das Ideal-Büro (The Idial Office). E. Laukner, Grünheide. 8°. 60 S. M 2.—.

Stern R., Neueste Errungenschaften moderner Bürotechnik. Becksche Universitätsbuchh., Wien. I. Bd.: Maschinierung, Signale, Symbole. 8°. 62 S. M 2.—. II. Bd.: Korrespondenz und Eilnachrichtenverkehr. 8°. 84 S. M 2.50.

B. Spezielle Betriebslehre.

Verkehrsbetriebslehre.

Graß K., Binnen-Schiffahrtsspedition. Betriebs- und finanzwirtsch. Forschungen II. Serie, Heft 27. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 182 S. M 6.60.

Versicherungsbetriebslehre.

Sonstige Betriebslehren.

Hildebrand K., Organisation und Direktion des genossenschaftlichen Betriebes (2. Teil der Betriebswirtschaftslehre des Genossenschaftswesens). H. Meyer, Halberstadt. 8°. 373 S.

Vatke H., Rationalisierung im Feuerversicherungsbetriebe. Ein Beitrag zur Frage der zweckmäßigen Geschäftspolitik. Wirtschaft und Recht der Versicherung, 59. Gesamtjahrgang, Nr. 1. 8°. 103 S.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

Sonstiges.

Brauns R., EO-Handbuch 1926. Handbuch für Handel und Industrie in Kleineisenwaren, Metallwaren und Werkzeugen. 2. Jhg. Herausgegeben vom Eberswalder Offertenblatt. 8°. 774 S.

Dimpfel R., Auswahl wichtiger Verlags-Firmen-Änderungen der letzten 100 Jahre. W. Heims, Leipzig. 8°. 36 S.

Bayernbuch für Handel, Industrie und Gewerbe 1927. Adreßbuchverlag der Industrie- und Handelskammer München. 8°. 1642 und 75 S. M. 15.—.

Berliner Handelsregister, Ausgabe 1927, 63. Jhg. Ullstein, Berlin. 8°. 1432 S.

II. Volkswirtschaftslehre.

Lehr- und Sammelwerke.

Junker P., Geschichte der Volkswirtschaftslehre. Dünnhaupts Grundrisse, Bd. 2. C. Dünnhaupt, Dessau. 8°. 83 S. M 2.50.

Lenz F., Aufriß der politischen Ökonomie. J. G. Cottasche Buchh., Nachf., Stuttgart. 8°. 134 S. M 5.—.

Geld und Währung.

Szeps S., Die Währungs- und Notenbankpolitik der Republik Polen. Helbing & Lichtenhahn, Basel. 8°. 131 S. M 4.—.

Der Zahlungsmittelumlauf der Schweiz im Jahre 1926 im Vergleich zur Vorkriegszeit. Mitteilungen des statistischen Büreau der Schweizerischen Nationalbank, 8. Heft. O. Füßli, Zürich. 8°. 80 S.

Photo-Heft sämtl. deutscher Reichsbanknoten, Reichskassen- und Darlehens-Kassen-Scheine der Vorkriegs-, Kriegs- und Inflationszeit. E. Schuster, Nürnberg. Kl.-8°. 65 S.

Kredit.

Die Kredit-Wirtschaft. Kölner Vorträge, Band I. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 179 S. M 6.—. Band II. 8°. 92 S. M 3.—.

Kapital und Arbeit.

Wunderlich G., Der kommende Hochkapitalismus. Seine wirtschaftlichen und rechtlichen Voraussetzungen für Deutschland. R. L. Prager, Berlin. 8°. 39 S.

Industrie und Gewerbe.

Eichhorn, J., Die staatliche Elektrizitätsversorgung in Sachsen und Bayern. Schlands Technische Bibliothek G. m. b. H., Leipzig. 8°. 118 S. M 4.20.

Kolu Li, Die Seidenindustrie in China. W. Christian, Berlin. 8°. 99 S.

Die Lage der verarbeitenden Industrie im Lichte der Leipziger Frühjahrsmesse 1927. Bearb. u. herausgegeb. v. Institut für Konjunkturforschung, Berlin, in Verb. m. d. Leipziger Meßamt. R. Hobbing, Berlin. Gr.-8°. 47 S.

Handel und Handelspolitik.

Gerschuni G., Die Konzessionspolitik Sowjetrußlands. R. L. Prager, Berlin. 8°. 133 S.

Bank- und Börsenwesen.

Linder A., Die Schweizerischen Großbanken. Beiträge zur schweiz. Wirtschaftskunde. Neue Folge, 2. Heft. Stämpfli & Cie., Bern. 8°. 242 S.

Sonstiges.

Bernet F., Konjunkturforschung und Wirtschaftsrationalisierung. Schweizer Schriften für rationelles Wirtschaften. 2. Bd. Hofer & Co., Zürich. 8°. 52 S.

Dix A., Geopolitik. Lehrkurse über die geographischen Grundlagen der Weltpolitik und Weltwirtschaft. Nr. 16. Lehrschriften des Athenaeums über „Staat und Wirtschaft". 1.—4. Lieferung, Seite 1—200, mit Repetitorium zur Geopolitik. Füssen a. Lech.

Helbing O., Konjunkturkunde. Nr. 15. Lehrschriften des Athenaeums über „Staat und Wirtschaft". 1.—5. Lieferung, S. 1—324 mit Fragen u. Antworten zu Vorlesung 15. Füssen a. Lech.

Humbert H., Lohn, Arbeitszeit, Verbrauch in ihrer natürlichen Gebundenheit. 2. Aufl. v. volkswirtsch. Weckrufe. J. H. Kerns Verl., Breslau. 8°. 127 S.

Schultze E., Ruhrbesetzung und Weltwirtschaft. Schriften des Weltwirtschafts-Instituts d. Handels-Hochschule Leipzig. Band 3. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 256 S.

III. Rechtslehre.

Bürgerliches Recht.

Korn A., Handbuch des Zivilrechts mit Einschluß des Handels- und Wechselrechts, des geistigen und gewerblichen Eigentums und der preußischen Nebengesetze. F. Vahlen, Berlin. 8°. 713 S. M 20.—.

Quassowski L., Gesetz über die Aufwertung von Hypotheken und anderen Ansprüchen vom 16. Juli 1925 nebst dem Ergänzungsgesetz vom 9. Juli 1927 und den Durchführungsverordnungen. 5. neubearb. Aufl. J. Bensheimer, Mannheim. 8°. 1035 S. M 36.—.

Schönberg S., Über die Maximalhypothek (Höchstpfandrecht). Vortrag. Sonderdruck. Helbing & Lichtenhahn, Basel. 8°. 19 S. M —.70.

Stern C., Das Mietrecht des Kaufmanns und der Handelsgesellschaften. Rosenthal und Drews, Berlin. 8°. 16 S.

Warneyer-Koppe, Das neue Aufwertungsrecht 1927. Für die Praxis erläutert. Spaeth & Linde, Berlin 8°. 324 S. M 8.—.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

Jacobi E., Grundlagen d. Arbeitsrechts. A. Deichertsche Verlagsbuchhandlung, Leipzig. 8°. 478 S. M 21.—.

Konkursrecht.

Konkursordnung nebst dem Einführungsgesetz, der Vergleichsordnung, dem Anfechtungsgesetz u. zahlreichen anderen Nebengesetzen. Textausgabe mit Verweisungen und Sachverzeichnis. 6. neubearb. u. erw. Aufl. C. H. Beck, München. Kl.-8°. 244 S.

Versicherungsrecht.

Hertel Ph., Führer durch die Arbeitslosenversicherung. Bayer. Kommunalschriften-Verlag, München. 8°. 72 S. M 2.50.

Steuerrecht.

Weinbach H., Wechselsteuergesetz. Die Steuerkommentare der Praxis. Band 13. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 251 S. M 5.80.

Rechtsprechung.

Heine W., Die Buchhändler- und Druckerprozesse vor dem Reichsgericht. Dr. W. Rothschild, Berlin. 8°. 16 S.

Reichsgerichtsentscheidungen in kurzen Auszügen. Gesamtregister zu Strafsachen. Band 45—60. Herausgegeben v. Deutschen Richterbund. J. Schweitzer, München. Kl.-8°. 106 S. M 3.70.

Reichsgerichtsentscheidungen in kurzen Auszügen. Zivilsachenband 114. Herausgegeben vom Deutschen Richterbund. J. Schweitzer, München. 8°. 91 S. M 2.—.

Sonstiges.

Fick Fr., Rechtsgutachten, erstattet an die Bergwerksgesellschaft Diergardt m. b. H., Hochemmerich (Niederrhein). Gr.-8°.

Kollat P., Reichskostengesetze. C. H. Becksche Verlagsbuchhandlung, München. 8°. 487 S. M 8.50.

IV. Finanzwissenschaft.

Allgemeines.

Pape E. und *F. Kappe,* Finanzausgleich. Die Steuer-Kommentare der Praxis. Band XI. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 151 S. M 4.20.

V. Genossenschaften.

Schloesser R., Das Genossenschaftswesen u. die Geistlichkeit. „Gepag", Köln. 8°. 19 S.

Festschrift zum 25jährigen Bestehen der Konsum-Genossenschaft „Eintracht" Köln. Herausgegeben vom Vorstand 1927. 8°. 100 S.

Preise der Konsumgenossenschaften und des Einzelhandels. Erwiderung auf die „Bemerkungen der Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels". Bearb. v. Joh. Schold, Köln, ermittelt v. Reichsverband deutscher Konsumvereine e. V. Köln. „Gepag"-Verlag, Köln. 8°. 80 S.

VI. Warenkunde.

Sachße R., Warenkunde. Herkunft, Kennzeichen, Verwendung und Prüfung wichtiger Handelsstoffe. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 160 S. M 3.—.

VII. Kaufmännisches Unterrichtswesen.

Rechnen.

Froneberg-Strothbaum, Aufgaben zum kaufmännischen Rechnen. Ausgabe A in drei Teilen. M. Löwes Rechenwerk. I. Tl.: 43. Aufl. 8°. 88 S. M 1.60; II. Tl.: 41. Aufl. 8°. 128 S. M 2.—; III. Tl.: 25. Aufl. 8°. 136 S. M 2.20. G. A. Gloeckner, Leipzig.

May E., Aufgaben zum kaufmännischen Rechnen. Ausgabe B in 2 Teilen. M. Löwes Rechenwerk. I. Tl. 15. Aufl. 8°. 102 S. M 1.60; II. Tl.: 11 Aufl. 122 S. M 1.80. G. A. Gloeckner, Leipzig.

Buchführung.

Drojgk-Radloff, Lehrgang für die Blatt-Durchschreibe Buchführung. Lehrmittel-Verlags-Gesellschaft Berlin. Je nach Zusammenstellung. M 2.45 bis M 6.45

Gebhardt R., Einführung in die einfache und doppelte Buchführung. G. A. Gloeckner, Leipzig. I. Tl. Methodisches. 8°. 48 S. M —.90. II. Tl.: Übungsaufgaben. 8°. 55 S. M 1.—.

Schriftverkehr.

Stiebritz F., Kaufmännischer Schriftverkehr. I. Kursus Fern-Unterrichtsbriefe. Sieben-Stäbe-Verlagsgesellschaft m. b. H., Berlin. 8°. 89 S. u. Schreibmaterial M 15.—.

Willareth A., Hotel-Korrespondenz. Schriftverkehr d Gaststättengewerbes und verwandter Betriebe in deutsch., engl. u. franz. Sprache. J. Groos, Heidelberg. 8°. 352 S. M 6.50.

Wohlwend M., Deutsche Geschäftsbriefe (Beispiele und Aufgaben zum Gebrauch an Handels- und Fortbildungsschulen und zum Selbstunterricht). 4. Aufl. Schultheß u. Co., Zürich. 8°. 76 S.

Sprachen.

Beger E., La Réclame Française. La France d'aujourd hui, 3. Heft. Gloeckners Lesestoffe aus Kultur und Wirtschaft. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 48 S. M. 1.—.

Gräfenberg S., Elementarbuch der englischen Sprache für Handels- u. kaufmännische Fortbildungsschulen. Ausg. B. Bearb. v. W. Nicolay. W. Gronau, Jena. 8°. 279 S. M 3.35.

Riedel F., Einführung in die spanische Handelskorrespondenz. Hachmeister & Thal, Leipzig. 8°. 96 S. M —.70.

Steinmetz A., Amerikanische Buchführung (Formulare Journalhauptbuch, Inventur- und Kontokorrentbuch). Priebatsch's Buchhandlung, Breslau.

Wapler R., British Workshops. To day's England. 3. Heft. Gloeckners Lesestoffe aus Kultur und Wirtschaft. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 40 S. M 1.—

Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsgeschichte.

Butze A. u. *F.,* Volkswirtschaftslehre. Arbeitsgrundlagen zum selbständigen wirtschaftlichen Denken und Beobachten. Dr. M. Gehlen, Leipzig. 8°. 199 S. M 3.80.

Rehe P. R., Wirtschafts- und Warenkunde. Methode Rustin. Lieferung 1. 8°. 48 S. M 1.—. Bonneß und Hachfeld, Potsdam.

VIII. Staat und Politik.

Voßler K., Politik u. Geistesleben. Rede zur Reichsgründungsfeier im Jan. 1927. Münchener Universitätsreden. Heft 8. Max Hueber, München. 8°. 22 S.

Mitteilung des Verlags.

Diesem Heft liegt ein Prospekt der J. B. Metzlerschen Verlagsbuchhandlung, Stuttgart, über das Buch „Schröter-Feldmann, Der deutsche Staatsbürger" bei, den wir der Beachtung unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 1470

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULAR-AKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 9 SEPTEMBER 1927

Wirtschaft und Politik in Südamerika nach dem Kriege.

Von Alfredo Hartwig, Bensheim.

In dem gewaltigen Ringen der großen Wirtschaftsvölker um die Hauptmärkte der Erde war der Weltwirtschaftskrieg von 1914—1918 nur eine Etappe. Nach dem Niederringen Deutschlands auf wirtschaftlichem Gebiete und durch wirtschaftliche Mittel ist kein Friede auf der Welt eingetreten. Vielmehr deuten das Wetterleuchten im fernen Osten, das Wettrüsten der Siegerstaaten und eine Fülle anderer Momente die Ansammlung neuer gewaltiger Energien an, deren Entladung wir heute noch nicht voraussagen können, ebensowenig wie die Richtungen und Wirkungen, in die sie ausstrahlen werden.

Viel zu wenig ist man sich heute in Deutschland noch über die tiefgehenden Veränderungen klar, die der Weltwirtschaftskrieg ausgelöst hat. Nur der Vergleich an Ort und Stelle gibt die Möglichkeit, das Trümmerfeld zu übersehen, das der Weltwirtschaftskrieg hinterlassen hat und die Aufbauzellen und Aufbauzentren zu bewerten, die von den einzelnen Völkern ins Leben gerufen worden sind. Eine vollständige Revision der Anschauungen aus der Vorkriegszeit muß Platz greifen, eine tiefgehende Umgestaltung und Umwertung der Mittel, mit denen man wirtschaftlich sich behaupten, sich verteidigen oder wirtschaftlich auf den Weltmärkten angreifen will. Klarheit muß allenthalben darüber gewonnen werden, daß es überall in der Welt nur neue Gefahrenzonen, nicht Friedenszonen gibt, die mit unwirtschaftlicher Kurzsichtigkeit geschaffen zu politischen Auseinandersetzungen mit allen Mitteln der Macht heranreifen.

Wir waren gewohnt, die Weltmärkte Ostasien und Südamerika nur als Objekte des Welthandels, als Importländer zu betrachten, die selbst nur über eine Industrie von lokaler Bedeutung oder weltwirtschaftlich einseitiger Gestaltung verfügten. Jedes der südamerikanischen Länder hatte wohl Export; aber dieser Export wurde in der Hauptsache von einigen Rohprodukten oder Bodenschätzen bestritten, denen erst in ziemlich weitem Abstande eine Anzahl anderer Produkte von minderer Bedeutung folgte. Man braucht nur an den Kaffee und Kautschuk in Brasilien; Weizen, Fleisch usw. in Argentinien; Salpeter in Chile; Erze in Bolivien; Petroleum in Mexiko; Kakao und Kaffe, sowie Petroleum in andern südamerikanischen Staaten zu denken. Sonst aber waren die südamerikanischen Länder vorzugsweise Importländer, wo man trotz verschwenderischen Reichtums der Natur vielfach die einfachsten Konserven und Materialien einführen konnte.

Wirkungen und Lehren des Weltkrieges haben hier einen vollständigen Wandel geschaffen. Wenn auch die südamerikanischen Staaten den Krieg mit den Waffen nicht mitgemacht haben, so haben sie doch aktiv oder passiv am Weltwirtschaftskriege nach den verschiedensten Richtungen hin teilnehmen müssen. Der Wirtschaftskrieg gegen Deutschland zwang auch sie in seinen Bann und nötigte sie zu fundamentalen Umstellungen. Man kann diese Entwicklung in gewisser Hinsicht mit der Entwicklung Deutschlands nach dem Kriege von 1870/71 insofern vergleichen, als ein Übergang vom Agrarstaate zum Industriestaate erfolgte und automatisch damit die Umwandlung vom Importlande zum Exportlande. Selbstverständlich nicht in der Weise, daß der Import aufhörte, sondern nur dadurch, daß der Export sich ausdehnte, auf weites Neuland übergriff und eine breite Basis erstrebte, wie sie in andern Ländern ebenfalls und vielleicht schon seit Jahrhunderten gepflegt wurde. Deutschland trat in die Weltwirtschaft damals erst ein.

Während Deutschland aber damals einem Expansionsdrange freiwillig folgte, der den siegreichen europäischen Kontinentalstaat zum Teilnehmer an der Weltwirtschaft führte und somit den Urgrund zum Weltwirtschaftskriege legte gegen Deutschland, waren die südamerikanischen Staa-

ten längst auf die Weltwirtschaft eingestellt und eingegliedert worden, auch wenn sie keine eigenen Handelsflotten für den Überseeverkehr besaßen. Länder, die entdeckt werden, sind mit diesem Akte an das Netz der Weltwirtschaft angeschlossen, sie werden dadurch vom ersten Tage an Kampfobjekt, Siegespreis.

Die südamerikanischen Staaten haben aus dem Kriege eine vielfache Lehre gezogen. Sie sahen, wie Deutschland darunter litt, daß es nicht in der Lage war, sich aus der eigenen Wirtschaft zu unterhalten; wie der Mangel an Rohstoffen eigenen oder sonst importierten Ursprungs zwar den Erfindergeist mächtig anspornte, aber doch den Erschöpfungskeim in sich trug und der Gegenseite dadurch der mächtigste Bundesgenosse wurde. Durch den Kreuzerkrieg und die dadurch erfolgte Abschnürung von den bisherigen Bezugsquellen für den Import sahen sich die südamerikanischen Staaten beinahe automatisch gezwungen, sich eine eigene Industrie zu schaffen und die vorhandenen Zweige möglichst vielseitig auszubauen. Die Mittel dazu lieferten entweder die Finanzkräfte des eigenen Landes oder die Gewinne aus Kriegslieferungen, wie z. B. die Lieferungen von Salpeter und Kupfer bei Chile; von Fleisch und Nahrungsmitteln in Argentinien; Kautschuk von Brasilien; Petroleum von Mexiko usw.

Die plötzliche Beendigung des Weltkrieges stellte die junge südamerikanische Industrie vor ganz neue Schwierigkeiten und Aufgaben. Die durch den Krieg in der sonstigen Welt ausgeschlachteten oder erheblich beschränkten Länder traten nun wieder als Exportländer auf und machten nicht nur sich selbst Konkurrenz, sondern auch den jungen südamerikanischen Industrien, die sich somit einem zweifachen Wettbewerbe ausgesetzt sahen: der Konkurrenz von auswärts und der Konkurrenz in den eigenen Reihen.

Dazu kam, daß in fast allen südamerikanischen Ländern die landwirtschaftlichen Produkte stark fielen und sich den allgemein verarmten Konsumländern — mit Ausnahme von Nordamerika — anzupassen wußten. Konkurrenzpreise in den einzelnen Branchen trugen zur Niederhaltung der Preise wesentlich bei.

Endlich ist auch fast allenthalben in Südamerika eine verhältnismäßige Inflation von neuen Betrieben eingetreten, die in der Hoffnung auf dauernde Expansion des Geschäftes infolge des Krieges und der ersten Nachkriegswirtschaft sich gegründet hatten und nun einer Absatzkrise gegenüberstehen. Einige wenige Hinweise aus verschiedenen Ländern mögen zur Illustration dienen:

In Brasilien stehen die Warengeschäfte unter dem Zeichen erheblicher Absatznot. Die Regierung hatte z. B. schon 1923 bei den Baumwollindustrien im Staate Sao Paulo darauf hingewiesen, daß viel zu viel Spinnereien im Verhältnis zum Absatz beständen und ebenso dringend wie vergeblich vor weiteren Neugründungen gewarnt. Trotzdem war 1925 die Zahl der 1920 bestehenden Spinnereien von 54 auf 64 angewachsen; die Arbeiterzahl war von 27 800 auf 37 900 gestiegen; die Spindeln hatten sich von 524 000 auf 628 000 erhöht; die Webstühle von 16 071 auf 19 541, außerdem waren noch eine Anzahl groß angelegter Werke im Bau. Das Kaffeegeschäft leidet dadurch, daß der Kaffeepflanzer seine Ernten nicht mehr verkaufen kann, wann er will, sondern sie den staatlichen Verkaufsstellen übergeben muß, die nun für gleichmäßige Abstoßung der Ware Sorge tragen. Dadurch ist der Landwirt gezwungen, längere Kredite in Anspruch zu nehmen und übermäßige Zinsen an die Banken zu zahlen, die ihrerseits nun das Hauptgeschäft machen. An dieser Entwicklung ändert es auch nichts, wenn entsprechende Kreditanstalten für den Landwirt gegründet werden, um ihn von den Banken freizumachen. Denn letzten Endes ändert sich damit nur der Name des Geldgebers. Gleichzeitig trat in Brasilien eine — inzwischen zum Teil wieder zurückgegangene — Stärkung der Landeswährung ein, die entweder sich im Verkaufspreise auswerten mußte oder in der Schmälerung des Geschäftsgewinnes, da die Löhne ohne Rücksicht auf den Kurs in der Landeswährung gezahlt werden. In einem Falle sinkt der Absatz; im andern das wirtschaftliche Interesse oder gar die Lebensfähigkeit des Betriebes.

In Uruguay ist der Verkauf von Schlachtvieh bei sinkenden Preisen ebenfalls zurückgegangen; die Ausfuhr von Wolle bei nachgebenden Preisen dagegen gestiegen. Die Einfuhr von Fertigwaren nimmt ständig zu und beeinträchtigt dadurch die Fabrikate der einheimischen Industrie.

Chile leidet stark unter der Krise seiner Salpeterindustrie, die auf das ganze Land zurückwirkt, da Chile noch keine Industrie oder sonstige Einnahmequelle hat, die gleichwertig den Salpeter ersetzen könnten.

Auch Argentinien hat seine Sorgen infolge der weichenden Preise für Fleisch und andere landwirtschaftliche Produkte.

Ähnlich ist es in fast allen süd- und mittelamerikanischen Ländern.

So kommt es, daß die südamerikanischen Länder und ihre Märkte durchaus nicht mehr die Goldquellen sind, die sie vor dem Kriege waren. Vom Staatshaushalte bis in den kleinsten Privathaushalt hinein ertönt das Wort „sparen", das dem südamerikanischen Gefühl so gänzlich entgegensteht und doch das Gros der Bewohner seinem Zwange unterwirft. Der Südamerikaner fängt an in der großen Masse zu rechnen; die Gehälter der Angestellten sind niedrig infolge des Überangebotes, so daß die Lage der kaufmännischen Angestellten manche Züge aufweist, die uns in wesentlich verschärftem Maße aus Deutschland bekannt sind.

Bei der Beobachtung der weltwirtschaftlichen Entwicklung der Nachkriegszeit machten die südamerikanischen Staaten nun auch praktisch die

Erfahrung, daß nur nationalgesinnte und nationalstarke Staaten eine wirtschaftliche Stoßkraft haben konnten. Hinter dem Kaufmann, hinter der Wirtschaft muß ein machtvoller Staat stehen. Unter dem Rufe „Schutz der nationalen Industrie" erfolgte nicht nur eine besondere steuerliche und sonstige Begünstigung der einheimischen nationalen Industrien, sondern auch ein erhöhtes Interesse für Ausbeutung der Bodenschätze durch nationale Gesellschaften unter möglichster Verhinderung des Überganges der Rohstoffquellen bzw. Rohstoffgebiete an ausländische Kapitalisten, worunter in allererster Linie die Nordamerikaner zu verstehen sind. Die Ölquellen Mexikos und der Kampf der amerikanischen Ölmagnaten gegen jeden nationalgesinnten Präsidenten oder jede nationalstarke Regierung sind hier ein lehrreiches Beispiel.

Und wie der nationale Geist in der Wirtschaft der südamerikanischen Völker erwacht ist, so durchzieht er auch in einer nationalen Welle das ganze Volkstum. Man wählt tüchtige Präsidenten wieder, so daß diese eine fast monarchische Stellung einnehmen, wie in Venezuela und Peru; man beruft tatkräftige erprobte Männer beinahe einmütig an die Spitze des Staates, wie Chile seinen Obersten Ibañez; man stärkt Heer und Flotte und die polizeilichen Machtmittel der Regierung und man führt einen energischen Kampf gegen den Sowjetismus und den Kommunismus.

Um so schwerer empfindet dieses nationale Erstarken die Auslegung der Monroe-Doktrin von amerikanischer Seite und das Eindringen des nordamerikanischen Kapitals. Wie in Deutschland der Reparationsagent, so ist auch in manchen südamerikanischen Staaten der nordamerikanische Bankier, das nordamerikanische Großkapital zum einflußreichen Faktor in der Finanz- und Staatswirtschaft geworden. Nordamerikanisches Kapital ist in vergangenen Jahren entweder freiwillig oder unter dem Drucke der Verhältnisse in einem Maße aufgenommen worden, daß der Nordamerikaner heute eine Kontrolle über den Staatshaushalt bei neuen Anleihen verlangt und durchsetzt. Und zielbewußt ist nordamerikanisches Kapital der Schrittmacher der amerikanischen Wirtschaft, und umgekehrt ebnet die amerikanische Wirtschaft in immer erhöhtem Maße neuem amerikanischen Kapitale den Weg oder verstärkt die Position des bereits investierten Kapitals. Amerikanisches Gold ist heute der Herr der Welt. Der Amerikaner sucht keine Betätigung platonischer Art in der südamerikanischen Wirtschaft, sondern Herrschaft über die südamerikanische Wirtschaft und Beherrschung des amerikanischen Wirtschaftslebens unter möglichster Ausschaltung sonstigen Kapitals. „Amerika den Amerikanern!"

Daher ist auch die Form der Betätigung des amerikanischen Kapitals eine ganz andere wie bei sonstigen geldgebenden Staaten oder Kreisen. Mit amerikanischem Gelde werden südamerikanische Rohstoffgebiete aufgekauft, wie z. B. in Mexiko und Venezuela die Petroleumfelder, oder in Chile die großen Kupferwerke von Chuquicamata und Potrerillos, von denen ersteres zum sehr beträchtlichen Teil die Munition lieferte, mit der Amerika das große Geschäft bei den Alliierten machte. Amerikanische Schiffe bringen die notwendigen Maschinen und Materialien, sowie die Waren zum Verkauf an die Arbeiter. Amerikanische Ingenieure und Meister bauen die Anlagen, in denen wiederum nur amerikanische Werkzeuge und Stoffe benutzt werden. Amerikanische Schiffe holen die Fertigprodukte ab oder bringen die Rohprodukte in die amerikanischen Aufbereitungsstätten, Raffinerien oder Fabriken. Selbst die Bahnen zur Beförderung der Waren vom Hafen an die Arbeitsstätten sind zum Teil im amerikanischen Besitz. Dem Gastlande kommen nur die Löhne zugute, die dem einfachen Arbeiter gezahlt werden. Arbeiter- und Beamtenwohnungen werden als amerikanisches Zentrum und Niederlassung mit allen dazu gehörigen Plätzen, Kinos, Sportanlagen usw. gebaut, über denen dann das Sternenbanner weht und die amerikanische „Kolonie", das amerikanische Herrschaftsgebiet im fremden Lande, anzeigt.

Heute gibt es wohl kaum eine Stadt in Südamerika von irgendwelcher Bedeutung, in der nicht amerikanische Banken tonangebend residieren; in der die National City Bank oder ein anderes Institut nicht eine prunkvolle Niederlassung haben.

Diese Kapitalmacht Nordamerikas ist auch in der Lage, das ganze Schwergewicht langfristiger Kredite in die Wagschale zu werfen und so der amerikanischen Ware einen Vorsprung zu geben, der bei der mehr oder minder großen finanziellen Schwäche der sonstigen Lieferstaaten, England, Japan, Deutschland, Italien, schwer ins Gewicht fällt und oft nur aus diesem Grunde der amerikanischen Ware den Vorzug verschafft und sie hält.

So kämpfen auf und um den Südamerikamarkt nicht nur die einheimischen Industrien der Südamerikaner, sondern die alten und neuen ausländischen Lieferanten. Es ist für Deutschland insofern immer noch eine tröstliche Situation, daß mit Ausnahme Nordamerikas und zum Teil Japans auch die andern Gegner während und nach dem Weltkriege ins Hintertreffen gekommen sind und nun kämpfen müssen, wo sie ein unbestrittenes Siegerfeld vorzufinden gehofft hatten. Die europäische Industrie steht bezüglich des Südamerikamarktes im allgemeinen wieder da, wo sie einige Jahre vor dem Kriege gestanden hatte: im Kampfe gegeneinander. Neu hinzugekommen ist eben der Kampf gegen den tertius gaudens und der Wettstreit mit der einheimischen durch Nationalisierung entwickelten Industrie der südamerikanischen Länder.

Unter Berücksichtigung dieser Enttäuschung für manche Länder ist es wirtschaftlich sehr wohl

verständlich, daß der Kampf aller gegen alle auf dem Südamerikamarkte eine besondere Spitze gegen Nordamerika gezeitigt hat und die Konkurrenz gegenüber den andern Wettbewerbern viel mildere — man möchte fast sagen „versöhnlichere" — Formen annehmen läßt. Nordamerika ist der wirtschaftliche Gegner aller auf dem Südamerikamarkte und der politisch voll anerkannte Feind der südamerikanischen Staaten, auch wenn diese Erkenntnis gegenüber der kapitalistischen und militärischen Macht Nordamerikas eine mehr akademische Bedeutung hat, wenn sie auch zu gewissen Bündnissen und Abmachungen, in erster Linie der ABC-Staaten geführt hat. Südamerika hat, wie ein geistreicher peruanischer Schriftsteller einmal schrieb, die Form eines Schinkens. Onkel Sam hat Appetit, er wird den Schinken verzehren. England und Japan haben den ersten Platz nicht nur verloren, sondern sind weit in die Defensive gedrängt; ihre Interessen nähern sich einander nach dem Grundsatz des geteilten Leides.

Die südamerikanischen Industrien sind aber ihrerseits unter dem Drucke der Verhältnisse dazu übergegangen, mit ihren Waren über die Landesgrenze hinaus vorzustoßen und Export zu treiben, wobei sie speziell auf dem Markte der anderen südamerikanischen Völker zum Teil erhebliche Vorteile durch kurze und billige Frachten haben. Bei diesen Bemühungen werden sie sehr unterstützt durch den Ausbau der eigenen Handelsflotten, die sich bis nach Nordamerika vorwagen und, wie der Lloyd Brasileiro, auch den Weg über den Ozean nicht scheuen. Allerdings liegt die Überseeschiffahrt noch stark in den Kinderschuhen und wird gegen die Konkurrenz der andern Staaten schwer aufkommen, da sie für wenige Schiffe mit einem zu großen Apparat und Unkosten arbeiten muß. Aber der Vorteil eigener Schiffahrt ist erkannt und wird planmäßig gefördert, indem z. B. auf den eigenen Handelsschiffen vielfach nur einheimisches Personal beschäftigt werden darf oder den einheimischen Erzeugnissen Vorzugspreise eingeräumt werden oder aber der Küstenverkehr nur den Schiffen der eigenen Flagge gestattet wird.

Die südamerikanischen Staaten haben aber auch noch nach anderer Richtung in den letzten Jahren vor dem Kriege und ganz besonders unter dem Einflusse der sozialistischen und kommunistischen Strömungen in der alten Welt wichtige Umgliederungen in ihrer inneren Struktur erfahren. Die vorher vielfach sehr mangelnde soziale Fürsorge für die arbeitenden Klassen hat einer Sozialpolitik Platz gemacht, die, ohne Rücksicht auf die allgemeine Lage des Staates und der Wirtschaft zu nehmen, Selbstzweck geworden ist; eine Entwicklung, die ja auch bei den europäischen Vorbildern häufig zu beobachten ist. Schematischer Achtstundentag trat auch hier zeitweise an die Stelle rationeller Zeiteinteilung; die sozialen Abgaben und Gesetze griffen auch hier störend in den Gang und die Konkurrenzfähigkeit der Wirtschaft ein, so daß viele Betriebe stark einschränkten oder in Anbetracht der sonstigen wenig günstigen Lage vorübergehend oder für längere Zeit schlossen. So haben wir auch in Südamerika viel Arbeitslosigkeit, die mancherlei Störungsmomente wirtschaftlicher und politischer Art brachte, auch wenn diese nicht zu den Ausmaßen führte, wie z. B. in Deutschland. Und wie in so manchen Ländern der alten Welt, versuchten linksradikale Strömungen Staat und Wirtschaft zum Spielball von Experimenten, zum Tummelplatz utopistischer Trugbilder zu machen, so daß die Regierungen vielfach nur mit Radikalmitteln wieder Herr der Lage werden konnte. So schaffte Chile dadurch Ruhe, daß es die im russischen Auftrage handelnden Führer plötzlich verhaftete und nach einer Insel im Stillen Ozean unter Bewachung bringen ließ, wo sie nun unter sich ihren Idealstaat aufrichten können, aber schon jetzt sehr darüber klagen, daß die zahlenden Mitglieder das bequeme bisherige Leben nicht mehr ermöglichten. Die ausländischen Führer, an der Spitze der „britische Staatsangehörige" Nathan Kohn, wurden sofort des Landes verwiesen.

Auch die Wohnungsnot ist in Südamerika vielfach ein Zeichen der Störung der allgemeinen Wirtschaft; zumal auch hier die sozialistische Welle es erreichte, daß in manchen Staaten vom Arbeitnehmer nur der halbe festgesetze Mietpreis verlangt werden durfte. So wurde die Bautätigkeit lahmgelegt und eine weitere Steigerung der Arbeitsnot trat ein.

Dazu kam in vielen Staaten die Einführung direkter Steuern neben den indirekten Steuern. Und wie auch in der alten Welt, verführte die bequeme Methode des Steuerdiktierens dazu, nicht mehr den Steuerträger zu bewerten und zu berücksichtigen, sondern mit den zahlenmäßig errechneten Steuereingängen auf dem Papier zu operieren. Der Steuercharlatanismus treibt auch in Südamerika seine Blüten, wenn sie auch noch keine so tropischen Blüten aufweisen, wie vielfach in der alten Welt. Staaten, die selbst aber wirtschaftlich und sozial schwer leiden, sind in ihrer wirtschaftlichen Aufnahmefähigkeit, als Absatzmarkt anderer Staaten, stark herabgesetzt.

(Schluß folgt.)

Englisch — erste Fremdsprache.

Von Franz Reuß, Chemnitz.

Seit dem Krieg ist in fast allen höheren Schulen Deutschlands das Französische weit zurückgedrängt worden. Es hat vielfach seine Stellung als Pflichtfach eingebüßt und ist zum Wahlfach geworden. Man hat geltend gemacht, es sei eine „Genußsprache", d. h. eine Sprache, deren Kenntnis nur für den Feinschmecker, für den Liebhaber von Kunst und Literatur, für den Menschen des feinen und schwelgerischen Lebens Bedeutung habe. Zum großen Teil entspricht diese Zurückdrängung sicher

einem Gefühl der Rache gegen unsere westlichen Nachbarn und ist gewissermaßen ein geistiger Boykott französischen Wesens. Andererseits spielen auch bei vielen ähnliche Beweggründe mit, wie sie seinerzeit den Kampf gegen das Griechische bestimmten: Was man nur schwer erlernen kann, schiebt man gern beiseite und legt ihm einen untergeordneten Wert bei, ohne zu bedenken, daß bei weiterer Ausschaltung des Französischen unserer Kultur, die sich stets mit Stolz allumfassend fühlte, ein ähnlicher Verlust erwachsen würde, wie er zu befürchten war bei der — gottlob nicht gelungenen — Verdrängung des Griechischen.

Man hat an Stelle des Französischen fast überall das Englische zur ersten, häufig sogar zur einzigen pflichtmäßigen Fremdsprache gemacht. Die Gründe liegen zunächst in der — allerdings nur scheinbar — leichteren Erlernbarkeit dieser Sprache, ihrer weltumspannnenden Bedeutung als erste Handels- und Verkehrssprache, und in der klar erkannten Notwendigkeit, angelsächsisches Wesen und angelsächsische Kultur mehr zu verstehen, mehr zu durchdringen und zu erfassen, als dies bisher zu unserem politischen und wirtschaftlichen Schaden geschehen war. Diesen in den Vordergrund gerückten Vorteilen stehen aber auch beachtliche Nachteile gegenüber. Wenn im folgenden diese besprochen werden, soll dies weder geschehen, um fürs Französische zu reden, noch um die Wichtigkeit eines gründlicheren Englischunterrichts, die Bedeutung des englischen Kulturkreises und den Nutzen, der aus der genauen Übersicht über denselben erwächst, irgendwie herabzusetzen oder gar in Frage zu stellen.

Es ist eben die Gefahr der Einseitigkeit gegeben, und jene andere, daß durch allzu starke Betonung des Engländertums in unserer Erziehung die deutsche Kultur, die im Gegensatz zur englischen in die Breite und Tiefe strebt, veroberflächlicht wird, ja, daß wir in gewissem Sinne geistige Provinz, kulturelle Dependance sozusagen, von England werden. Es hört sich ja ganz schön an: Wir müssen aus diesen und jenen Gründen immer mehr den Engländer, seine Kultur, seine Lebensanschauung durchdringen und verstehen. Aber — was man versteht, dem ist man innerlich nur zu leicht verfallen und zu eigen! Man sehe sich aus diesem Gesichtspunkte nur die vielen neu auf den Markt geworfenen englischen Schulausgaben an, die alle darauf ausgehen (oft in richtiger Subalternenweise), weniger ästhetische und seelische Bildungswerte aus der englischen Literatur zu schöpfen, sondern sich englisches Wesen „anzufühlen" in fast allen Dingen der Ethik, des Geschmacks, der Lebenshaltung, der Lebensgestaltung, des Sports und besonders des politischen und wirtschaftlichen Lebens und Denkens. Eine gewisse Überschätzung, oft auch Verhimmelung des Engländertums — aus deutscher und englischer Feder, — ist da leichtlich mit dabei, manchmal sogar nicht zu vermeiden. Es gibt freilich sehr wohlgemeinte, tüchtige und äußerst klug zusammengestellte kulturkundliche Lesebücher über England, die aber einen ganz besonders taktvollen und einsichtigen Lehrer erfordern, wenn sie nicht Schaden stiften sollen. Das eine Gute ist dabei festzustellen, daß aus den meisten die bisher beliebten albernen Anekdötchen über die Engländer und ihre Schrullen verschwunden sind, die dem Schüler den Engländer als eine Karikatur des normalen Menschen erscheinen ließen.

Je mehr wir uns aber mit englischen Anschauungen durchtränken, desto mehr laufen wir Gefahr, uns auch bestimmen zu lassen, in allem danach zu handeln. Nun ist die englische Kultur, mindestens die von heute, hauptsächlich eine Oberflächenkultur. Der Typ des smarten Geschäftsmanns, des gewandten Sportlers, des rücksichtslosen Kraftmenschen, des nur Geld und Erfolg gelten lassenden Draufgängers und des von der Tyrannei der public opinion oft bis zur Versklavung abhängigen Bildungsphilisters ist in der englischen Welt so sehr verbreitet, und diese Typen entsprechen ja so sehr dem Lebens- und Erfolgshunger, den Trieben mancher Schichten unseres Volkes. Eine richtige Abwägung von Wert und Unwert wird bei der zum Unterricht verfügbaren Zeit oft schwer sein; meist werden die äußerlichen Merkmale des Engländertums zum Schaden der nützlichen inneren Erkenntnis sich vordrängen und die im wesentlichen aufs Äußerliche sehende und Äußerliches sich rasch aneignende Jugend wird bei diesem Kulturunterricht meist auch bei den gefährlichen Äußerlichkeiten stehen bleiben, ein gewisser Engländerkultus wird Platz greifen; was vom inneren englischen Wesen am leichtesten von der Jugend erfaßt wird, ist die tief wurzelnde englische Neigung, stets im Denken und im Handeln sich nach der Schablone des guten Tones, in geistiger Hörigkeit des einzelnen von der herrschenden Meinung, zu richten. Die Gleichförmigkeit des Fühlens und Denkens auf politischem Gebiet, die geschlossene, energisch aufs Praktische gerichtete politische Weltanschauung des Engländers den Deutschen einzuimpfen — und gerade das täte not! —, wird wohl mehr ein schöner Traum bleiben. Allerdings kann es nur ersprießlich sein, wenn wir durch genauere Kenntnis der Engländer künftig mehr befähigt sind, die Kniffe, Schliche, Ränke der englischen Politik rechtzeitig zu erkennen und zu durchkreuzen. Daß der Deutsche späterer Generationen durch den neuen englischen Kulturunterricht zu einem so verlogenen politischen Wesen werde, wie es der Engländer immer war und immer bleiben wird, ist bei der gesunden Veranlagung der deutschen Seele nicht zu befürchten. Wohl aber liegt die Gefahr des Muckertums und der öffentlichen Heuchelei vor.

Vielfach wurde als Frucht des englischen Kulturunterrichts das „Ideal" hingestellt, unser ganzes Fühlen und Denken in allen Dingen nun nach dem verlorenen Krieg englisch umzustellen; das wäre uns besonders nützlich! Würde so was der Engländer denken oder tun, wenn durch einen deutschen Endsieg er der Unterlegene wäre?

Nimmermehr! Er würde sich innerlich nicht deutsch umstellen, so denkbar es manchem vorkommen mag, daß er in gewissen Grenzen aus praktischen Gründen äußerlich sich für kurze Zeit anpassen würde. Der Deutsche aber versucht nicht nur sich anzupassen, sondern auch sich anzugleichen.

Es mag vielleicht lächerlich erscheinen, in unserer schnellebenden Zeit auf etwas bereits so weit Zurückliegendes wie die Brüssler Weltausstellung hinzuweisen. Dort zeigte sich wahrhaft abschreckend die ganze Äußerlichkeit der englischen Kultur: viel solide tüchtige Arbeit, aber alles war heillose Schablone, nichts eigentlich Schöpferisches war zu sehen, nichts Originelles, nichts, was nicht ein englisch dressierter Mongole ebensogut hätte machen können, und dabei waren diese Sachen, obwohl innerlich weniger wertvoll, alle teurer als die der Konkurrenz!

So sehr es also im Interesse des gegenseitigen Verständnisses der Völker zu begrüßen ist, wenn möglichst genaue Kenntnis der gegenseitigen Kulturen und der daraus erwachsenen Anschauungen weiter verbreitet wird, so sehr muß darauf geachtet werden, bei diesem an sich löblichen Streben doch unser eigenes wertvolles Volkstum nicht aus dem Auge zu verlieren, der Wertschätzung des Fremden nicht übermäßig Vorschub zu leisten, unsern Idealismus und unsern Individualismus, die Welt Goethes, Beethovens und Richard Wagners, unser Erstgeburtsrecht, nicht einzutauschen gegen das momentan nährende Linsengericht eines äußerlich orientierten flachen Angelsachsentums. Nicht englisch dressierte Japse sollen unsere Sprößlinge werden, sondern volle und echte Deutsche. Deshalb also weniger Englandbegeisterung und mehr kühl kritische Einstellung England gegenüber. Der Takt der einzelnen Lehrer wird im weiteren den gangbaren Mittelweg zu finden wissen. Aber vor allem muß der oberste Hausehrengrundsatz des Engländers: Was mein Land tut, das ist wohlgetan (Right or wrong — my country), auch unser Grundsatz werden. Wenn wir das von den Engländern lernen, ist schon sehr viel erreicht. Geistige Kolonie Englands zu werden, lehnen wir ab. —

Werbebild und Werbetext.

Von Julius Zeitler, Leipzig.

(Schluß.)

Der Einwand, Texte würden ohnedies nicht gelesen, ist ein durchaus irriger und oberflächlicher. Bedeutungslose Redewendungen werden freilich leicht überflogen, aber die Anzahl der Zeitungsleser, die in ihrem Blatt einfach alles lesen, ist nicht gering, und wenn gar ein Text spannend, interessant und zugkräftig ist, wenn der Leser etwas für seine Zwecke und seinen Arbeitskreis Vorteilhaftes in dem Angebot erkennt, dann wird auch ein längerer Text unbedingt gelesen. Der Inseratenteil einer Zeitung ist eben durchaus nicht die Partie honteuse eines Blattes, wie man beschränkt oder gelehrtenhaft meint, sondern ein sehr wichtiger Teil. Wir müssen nur in qualifizierten Texten dieser Wichtigkeit entsprechen, wie es die Amerikaner tun, wir müssen für die Ware reden und werben, nicht dummstolz tun und uns einbilden, sie würde am ehesten gekauft, wenn wir sie hinmalen lassen. Bei der heutigen Konkurrenz muß man sich aber schon etwas anstrengen und mit stärkeren Mitteln wirken.

Viel kommt dabei auch auf die optische Formung des Textes an. Diese muß schon in der literarischen Gestaltung vorgebildet sein. Es sei hier nicht auf das Typographische, auf die Akzidenzkunst eingegangen. Man wird sich nicht darüber täuschen dürfen, daß man in Amerika gerade in diesem Zusammenhang sehr weit ist. Der Konstruktivismus will uns mit seinen Balken, schrägen Quadraten und Kreisen eine neue Auffälligkeit geben, aber auch dies ist nur ein unberechtigtes Hereinwirken des Gebrauchsgraphischen in den Text, der mit seinen Absätzen, Anordnungen, Hervorhebungen schon literarisch seine eignen Gesetze hat, die typographisch befolgt und zum Ausdruck gebracht werden müssen. Die Typographie hat sich dem guten Text anzupassen, nicht umgekehrt. Auch dafür gibt Durstine zahlreiche Beispiele, der Werbeschriftsteller hat in diesen Fällen schon jede Rücksicht an Wirksamkeit auf das Publikum walten lassen, der Typograph wirkt nur als der ehrliche Makler der Übermittlung. Es werden dabei Beispiele von Buchdruckereien angeführt, die das Publikum über einfühlsame Akzidenzkunst informieren.

So wenig theoretisch faßbar diese Dinge schon erscheinen, so lassen sich dennoch Typen der Textinsertion, vielleicht sogar die Typen, wie sie sich herausentwickelt haben, darstellen. Als erster Typus muß der sachliche Text genannt werden. Hier findet sich die Ware, der Gegenstand, die Maschine beschrieben, wie sie ist. Der Bezug zum Sachstil in der Plakatkunst ist offenkundig.

Wenn man als zweiten Typus die Beschreibung der Funktion eines Gegenstandes annimmt, so gehen erster und zweiter Typus schon stark ineinander über. Die Handhabung, der Gebrauch wird erläutert, und damit verbindet sich die Darstellung des Nutzens für den Käufer. Zur Kontrastierung dieses Nutzens wird hier auch auf veraltete und überholte Apparaturen hingewiesen.

Von diesen Typen aus, die also rein objektiv, in Befolgung des Grundsatzes „Wahrheit in der Reklame" sachlich schildern, sind zwei Wege zur Steigerung des Interesses möglich. Nennen wir den ersten den nationalökonomisch-technischen, den zweiten den verbrauchspsychologischen. Wir kommen damit auf die folgenden Textformen. Auf ersterem Weg beschreibt das Inserat gerne die Fabrikation des Artikels, es werden die technischen Hergänge und Einrichtungen behandelt, in denen er entsteht; hier ist aber wichtig, daß nicht die Fabrik beschrieben werden darf, die Gedankengänge müssen auch hier immer in An-

ziehung zur Ware gebracht werden. Auch Fragen der Rationalisierung spielen dabei eine Rolle, es wird gern damit operiert. Dies wäre also der dritte Typus. Der vierte betont das wirtschaftliche und erläutert die nationalökonomischen Faktoren, besonders auch die Frage der Rohstoffe, die Preisbildung und Preisgestaltung — alles unter dem Gesichtspunkt, die Ware dem Käufer als besonders annehmlich zu erweisen. Ein fünfter Typus bedient sich der Reklamestatistik, der Ziffern des Absatzes, auch der Ziffern täglicher, wöchentlicher oder monatlicher Herstellung; hier werden gerne die Kostenquoten erörtert, die auf die einzelnen Teile einer Ware entfallen. Wenn bei diesem Typus dazu übergegangen wird, die Reklame der Firma zu beschreiben, oder gar feuilletonartig Reklameunterricht zu erteilen, statt das Werben für die Ware selbst zu betreiben, so enthüllt sich hier, daß es an Einfällen fehlt, und daß man in Gefahr ist, in eine Sackgasse zu geraten. Auch ist der Reklameraum für eine soche Prozedur denn doch zu kostbar. Dem sechsten Typus, dem ethnographischen, hat sich neuerdings ein großes Interesse zugewandt, der Leser wird hingeführt in die Bezugsländer der Rohstoffe; er bekommt farbenreiche Schilderungen von Land und Leuten, von denen her die Ware in ihren ursprünglichen Elementen importiert wird. Den siebenten Typus bezeichnet man am besten als novellistischen; er ist der spezifisch amerikanische, wenigstens ist er in den Staaten der Union in einem Maße zur Ausbildung gelangt, dem in der europäischen Reklame noch nichts an die Seite gesetzt werden kann. Hier vor allem versetzt sich, analog dem illustrativen Plakat, der Textverfasser in die Lage und in die Seele des Käufers. Er führt ihn aber dabei nicht nur allein in die Vorzüge und Vorteile der Ware ein, so eindringlich dies schon geschehen kann, er führt ihn, indem er aus dem breiten Anwendungsgebiet einer Ware eine Szene herausholt und von dieser aus erzählt, was man erleben kann, wenn man die Ware gebraucht oder wenn man sie nicht gebraucht. Diese Reklamenovelle beginnt stets mit einer allgemein fesselnden Suggestion, die auch als Hauptzeile, Kopfzeile, headline, ins Auge sticht. Die Technik dieser Erzählungen ist die, gar nicht sofort merken zu lassen, worauf es hinaus soll, der Leser erlebt eine Spannung, er ist über die Lösung des Problems überrascht und damit in die günstigste Stimmung für den Ankauf der Ware versetzt. Unvermerkt wird man in die Kaufstimmung hineingeleitet. Diese novellistischen Inserate sind häufig sehr originell, sind mit vieler literarischer Kunst verfaßt, die Umwege, auf denen der Inserent zu seinem Ziele kommt, sind äußerst reizvoll, und es werden solche Anzeigen vom Amerikaner auch entsprechend gewürdigt. Es ist ein Typus, der sehr unterhaltsam ist, und er stellt auch keineswegs eine Spekulation auf naive Gemüter dar. Bei uns überwiegt in Inseraten solchen Typs noch zu sehr das Alberne, Läppische, Langweilige, es sind Elaborate, zu denen man sich nicht sehr angestrengt hat, und die allerdings dann auch nur wenig gelesen werden. Es kommt freilich hinzu, daß das amerikanische Publikum weit mehr belehrt werden will, als das deutsche, und zwar schätzt es Belehrung in amüsanter Form, wie eben in der novellistischen, ferner sind alle diese Geschichten von einem unverwüstlichen freudigen Optimismus getragen, der die beste Grundlage zum Kaufentschluß ist. Als achter und letzter Typus ist noch der groteske zu erwähnen, bei dem irgendwelche Zustände, Vorgänge oder Personen der Geschichte wie des Lebens mit der Ware in Beziehung gesetzt werden, und zwar möglichst kontrastreich, so daß die komischen oder humoristischen Seiten des Vergleichs für die Ware eingesetzt werden und das Ganze für sie Stimmung macht. Auf diesem Instrument ist jedoch so schwer zu spielen, wie auf dem des humoristischen Bildinserats, es gehört weiser Takt dazu und das Thema darf bei allem grotesken Charakter niemand verletzen.

Dies wären also die Formen literarischer Texte, wie sie heute gehandhabt werden. Man wird diese Systematik bei Durstine zwar nicht finden, aber seine vielen Beispiele, die zu einer Darstellung von sprühender Lebendigkeit gehören, ließen sich leicht nach einer solchen Ordnung gliedern. Dr. König weist mit Recht in seinem Vorwort auf eine Äußerung des Engländers Haynes hin, der sagt: „Fähige Schriftsteller haben entdeckt, daß das Schreiben von Anzeigentexten ebenso faszinierend ist wie andere Literaturzweige, abgesehen davon, daß es gewöhnlich mehr einbringt, und die Reklametreibenden haben gefunden, daß es sich bezahlt macht, die besten Gehirne für die Textgestaltung zu benutzen, um einen Raum auszufüllen, der ein kleines Vermögen kostet". Die Arbeit des Textverfassers wird in Amerika gut bezahlt, und dies ist zuzugeben, auch wenn man Durstine nicht ganz in seiner literarischen Begeisterung folgt. Ein Auto kann man sich zwar überm Großen Teich erschreiben, aber schwerlich eine Villa oder eine Yacht, deren sich bei uns so mancher Gebrauchsgraphiker als Ertrag seiner Tätigkeit erfreut. In Deutschland sucht man keineswegs schon die beste Feder für den besten Text, und was die Honorierung anlangt, so ist sie ungebührlich und unverhältnismäßig gering. Gewiß werden die Kosten eines literarischen Textes nicht nach dem Maßstab der Gesamtkosten einer Reklame bemessen werden können. Daß die Entlohnung für einen Reklametext noch so niedrig ist, liegt wohl auch mit daran, daß das literarische Metier in Deutschland noch immer so unorganisiert ist, daß jedermann Schriftsteller sein kann, sobald es ihm beliebt. Eine Firma der Parfümeriebranche honoriert ihre Texte nur mit je 15 M. Eine weitere Unverhältnismäßigkeit liegt nun darin, wenn der Gebrauchsgraphiker für seine zeichnerische Arbeit am selben Sujet 60 bis 100 M erhält. Hier hat der Textverfasser die Zeche zu bezahlen. Das Mißverhältnis ist um so grotesker, wenn man erwägt, daß bei allen

acht Typen die Arbeit des Gebrauchsgraphikers nur eine zusatzmäßige, ornamentierende, illustrierende sein kann, das Sujet selbst ist nicht auf seinem Acker gewachsen.

Textverfasser von dem Rang, wie es hier beschrieben worden ist, müssen literarisch ebenso wie nationalökonomisch und handelswissenschaftlich fertig durchgebildete Persönlichkeiten sein. Als solche sollten sie mit den inneren Vorgängen und Bedürfnissen eines Betriebes, für den sie arbeiten, weit mehr vertraut gemacht werden, als es geschieht. Ihre Vertrauensstellung dürfte schließlich keine geringere sein, als die eines Prokuristen.

Reklamefachleute beklagen sich mit Recht häufig darüber, daß sie in die Interna eines Betriebs, für den sie doch wirken sollen, nicht eingeweiht werden. Sie können jedoch unmöglich Vollkommenes leisten, wenn ihnen diese oder jene Bezirke eines Geschäfts verschlossen bleiben, in denen sich vielleicht grade kranke Stellen verbergen, die durch ihre Maßnahmen geheilt werden könnten. Der Prozeß der Fixierung unserer wirtschaftlich-fabrikatorischen Einrichtungen dürfte vielleicht im Gefolge haben, daß der literarische und reklametechnische Werber nicht mehr zwischen den Betrieben, auch ganz verschiedener Art, fluktuiert, sondern daß er in demjenigen Betriebe heimlich wird, in dem sich seine Fähigkeiten ganz besonders ausnützen lassen. Beteiligung an einigen Aktien, Umsatztantième u. dgl., das wären die Mittel, ihn dauernd mit dem Betrieb zu verbinden und ihn anzuspornen, seine Werbeleistungen im Rahmen der Firma auf den höchsten Grad zu bringen, der ihm überhaupt möglich ist.

Bücherbesprechungen.

Osteuropäische Länderberichte. Band I: Polen, Sowjet-Rußland, Lettland und Estland, Litauen. Herausgegeben in Verbindung mit der Industrie- und Handelskammer Breslau vom Osteuropa-Institut in Breslau. Breslau 1927. Verlag von M. und A. Marcus. 4°. 463 S.

Inhalt:

Vorwort von Prof. Dr. A. Hesse, Breslau.
Polen von Dr. Curt Poralla, Berlin;
Sowjet-Rußland von Privatdozent Dr. Hans-Jürgen Seraphim, Breslau;
Lettland und Estland von Privatdozent Dr. Hans-Jürgen Seraphim, Breslau;
Litauen von Dr. Curt Poralla, Berlin.

Mit dem vorliegenden Bande, der Rußland und die neuentstandenen russischen Randstaaten umfaßt, beginnt das Osteuropa-Institut in Breslau die Veröffentlichung von Länderberichten, die einen Überblick über die jüngste Entwicklung und gegenwärtige wirtschaftliche Lage des europäischen Osten und Südosten bieten sollen. Die Untersuchungen gehen auf eine Anregung des Deutschen Industrie- und Handelstages zurück, der für die wirtschaftlichen Verhandlungen eine Klärung der handelspolitischen Situation des europäischen Ostens wünschte.

Gemäß dem gesteckten Ziel liegt der Nachdruck bei allen Beiträgen auf der Analyse der Handelspolitik, sowie der zahlenmäßigen Darstellung des Außenhandels und der internationalen Verflechtung der einzelnen Wirtschaftsgebiete.

Eine Fülle wertvollen Materials ist gesammelt, gesichtet und der Öffentlichkeit zugänglich gemacht worden. Praxis und Theorie werden den Herausgebern und den Verfassern für ihre mühevolle Arbeit sehr dankbar sein.

Obst.

Osteuropäische Länderberichte. Bd. II: Rumänien — Bulgarien — Jugoslavien. Herausgegeben in Verbindung mit der Industrie- und Handelskammer Breslau vom Osteuropa-Institut in Breslau. Breslau 1927. Verlag M. u. A Marcus. 4°. 198 S.

Die Länderberichte Rumänien und Bulgarien stammen von Dr. P. H. Seraphim-Königsberg, der über Jugoslavien ist von Prof. Dr. A. Bilimović-Laibach abgefaßt.

Die Gliederung in den einzelnen Abschnitten ist im allgemeinen folgende:

1. Die Wirtschaft des betr. Landes.
2. Bevölkerungsstand und Bevölkerungsbewegung.
3. Kaufkraft der Bevölkerung.
4. Die Landwirtschaft.
5. Die Industrie.
6. Die Entwicklung des Außenhandels.
7. Der Außenhandel Bulgariens mit Deutschland.
8. Die Zollpolitik.
9. Die Handelsvertragspolitik.
10. Währung und Verkehrswesen.

Der Nachdruck dieser 3 Beiträge ist, wie bei den Beiträgen des I. Bandes, auf die Analyse der Handelspolitik sowie der zahlenmäßigen Darstellung des Außenhandels und der internationalen Verflechtung der einzelnen Wirtschaftsgebiete gelegt. Es handelt sich um wissenschaftliche Abhandlungen, die auch für den Praktiker gerade in der Gegenwart von großem Wert sind. Obst.

Bühler, Ottmar, *Die Reichsverfassung vom 11. August 1919.* Mit Einleitung, Erläuterung und Gesamtbeurteilung, nebst einem Anhang, enthaltend den Wortlaut der Geschäftsordnungen für den Reichstag und die Reichsregierung. 2. Aufl Leipzig 1927, B. G. Teubner. 8°. 194 S.

Eine äußerst klare, gemeinverständliche, wissenschaftlich fundierte Darstellung Das bei den einzelnen Kapiteln angegebene Schrifttum gibt dem Leser, der es wünscht, die Möglichkeit, tiefer in die Materie einzudringen. Das Büchlein verdient weite Verbreitung, Obst.

Liefmann, Robert, *Kartelle, Konzerne und Trusts.* 7. umgearbeitete und erweiterte Aufl. 26.—28. Tausend. Stuttgart 1927, Verlag Ernst Heinrich Moritz (Inh. Franz Mittelbach). 8°. 423 S.

Das Werk hat, und mit Recht, in kurzer Zeit einen großen Leserkreis gefunden. Der Grund hierfür ist nicht nur in dem aktuellen Gegenstand zu suchen, sondern vor allem in der vorzüglichen Art der Darstellung, die Liefmann hier gegeben hat.

Die vorliegende Arbeit hat wieder erhebliche Veränderungen erfahren. Zwei Kapitel: „Internationale Kartelle" und „Internationale Konzerne" sind hinzugekommen. Eine wesentliche Umarbeitung hat das Kapitel „Die amerikanischen Trusts" erfahren. — Gerade auch für den Betriebswirtschafter ist das Tatsachenmaterial, das diese Liefmannsche Arbeit bereitstellt, von größter Bedeutung. Obst.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:
Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg.Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
Geh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof. Dr. WILLI PRION, Berlin; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln; Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 10 · STUTTGART · OKTOBER 1927 · 20. JAHRG.

Das Österreichische Institut für Konjunkturforschung.

Von A. Schmid, Wien.

In Erkenntnis der großen Bedeutung, die die Konjunkturforschung insbesondere in den Vereinigten Staaten von Nordamerika durch den Harvard Economic Service für die öffentliche Konjunkturpolitik, die Konjunkturpolitik der Notenbanken und der einzelnen Betriebswirtschaften erlangt hat, haben sich im Dezember 1926 die Kammern für Handel, Gewerbe und Industrie, die Kammer für Arbeiter und Angestellte, die Nationalbank, die Bundesbahnen, der Verband der Banken und Bankiers, die Hauptverbände der Industrie und der Kaufmannschaft, die Wiener Börsenkammer und die Kammer der Börse für landwirtschaftliche Produkte zu einem Verein zusammengeschlossen, der sich die Errichtung und Erhaltung eines „Österreichischen Instituts für Konjunkturforschung" zur Aufgabe macht. Die Leitung dieses Instituts wurde einem Kuratorium von Fachmännern übertragen. Mit der unmittelbaren Führung der Arbeiten des Instituts wurde Dr. Friederich A. Hayek betraut, der über ein Jahr in den nordamerikanischen Konjunkturforschungsinstituten tätig war. Das Institut hat am 1. Januar 1927 im Gebäude der Wiener Handelskammer seine Tätigkeit aufgenommen und bisher 4 Hefte, die zusammen 9 Monatsberichte umfassen, veröffentlicht. Viel mehr als in anderen Ländern hat dieses Institut in Österreich mit den Zweifeln des Publikums, der Spärlichkeit des für die Konjunkturforschung in Österreich verfügbaren Materials und der Abneigung der österreichischen Wirtschaftskreise gegen statistische Erhebungen zu kämpfen. Um so erfreulicher ist es, daß die bisher erschienenen Berichte eine überaus intensive und erfolgreiche Tätigkeit des Instituts erkennen lassen. Noch weitaus größer wird die Anerkennung, wenn man bedenkt, daß die gesamte Arbeit von einem sehr kleinen Büro, aus dem wissenschaftlichen Leiter und 2 Schreibkräften bestehend, durchgeführt wird, woraus sich ergibt, daß man ein solches sehr leistungsfähiges Institut auch mit verhältnismäßig geringen Kosten erhalten kann. In Nordamerika bestehen mehrere Konjunkturforschungsinstitute an Universitäten, worunter das berühmteste das „Harvard University Committee on Economic Research" ist. In England wird die Konjunkturforschung durch den „London and Cambridge Economic Service" betrieben. In Deutschland, Frankreich, Italien und Rußland bestehen ähnliche Forschungsinstitute, und in Holland, Belgien, der Schweiz, der Tschechoslowakei und Ungarn sind gleiche Einrichtungen in Vorbereitung. Der Völkerbund hat schon vor zwei Jahren allen Staaten die Schaffung solcher Konjunkturbeobachtungsstellen empfohlen und zum Studium ihrer Methoden ein besonderes Komitee von Fachleuten eingesetzt, das die internationale Durchführung der Konjunkturforschung empfahl. Wenn in allen wichtigeren Handelsstaaten solche Institute wirken und in enger Zusammenarbeit nicht nur die Konjunktur der einzelnen Länder, sondern auch die internationale und die Welt-

konjunktur feststellen, können umfassendere, klarere und viel wertvollere Ergebnisse erwartet werden.

Das Österreichische Institut für Konjunkturforschung hat zunächst die Wirtschaftskreise und das große Publikum durch Veranstaltung mehrerer lehrreicher Vorträge für die Konjunkturforschung interessiert und dadurch viele Anhänger gewonnen. Zahlreiche Arbeiten, Informationen und Auskünfte dienten nur dazu, das Verständnis der Betriebswirtschaften und der Öffentlichkeit für die Aufgaben und Methoden der Konjunkturforschung zu wecken. Dem gleichen Zwecke wurde auch der größte Teil des im Juni erschienenen Einleitungsheftes der Monatsberichte des Instituts gewidmet. In übersichtlicher und klarer Weise werden die Methoden der Konjunktur-Beobachtung, -Forschung und -Darstellung mit zahlreichen Beispielen erklärt. Diese Darstellung erscheint ebenso wie die folgenden Ausführungen für die Wirtschaftskreise besonders geeignet, weil alle weitschweifenden Erörterungen weggelassen und nur die tatsächlich wichtigen und charakteristischen Erklärungen gegeben wurden, wodurch sich auch die Praktiker in kürzester Zeit über die Konjunkturforschung ausreichend zu informieren vermögen. Nachdem die verschiedenen Kurvendarstellungen auf arithmetischem und logarithmischem Raster vorgeführt wurden, werden die eigentümlichen Anzeichen der Depression, der Erholung, des Aufstiegs, der finanziellen Anspannung und der industriellen Krise hervorgehoben und die Wirkung jeder Phase ausgeführt, woran sich die Erklärung der einzelnen Wirtschaftsschwankungen, die Berechnung und Ausschaltung der durchschnittlichen Entwicklungsrichtung, des „Trend" und der Saisonschwankungen zur Errechnung der „periodischen Werte" anschließen. Der Bericht erklärt auch die Feststellung der jeweiligen Wirtschaftslage und die Versuche, eine einigermaßen zuverlässige Konjunkturprognose zu erhalten. Besonders beachtenswert ist die Bemerkung, daß die Auslegung der verschiedenen Tatsachen nur als Fingerzeig für die Verwertung des gebotenen Materials gelten soll und nie die einzig mögliche Interpretation darstellt, sondern nur jene, die den Herausgebern nach ihrer Auffassung der Konjunktur und ihrer Beurteilung der mitbestimmenden äußeren Umstände richtig erscheint. Das Institut will daher nur Deutungsregeln geben, und hat nach den seit zehn Jahren in den Vereinigten Staaten üblichen „Konjunkturbarometern", die sich sehr bewährt, praktische Bedeutung und große Popularität erlangt haben, zu diesem Zwecke ein Wirtschaftsbarometer für Österreich konstruiert, das nicht nur die Vorgänge der Vergangenheit registriert, sondern auch gewisse Wahrscheinlichkeitsschlüsse auf die nächste Zukunft gestattet. Dieses nachfolgend dargestellte „Wirtschaftsbarometer der drei Märkte für Österreich" zeigt zunächst die Wirtschaftsschwankungen während der Vorkriegszeit, da die Nachkriegszeit infolge der ungeheuren Strukturveränderungen, der außergewöhnlichen Verhältnisse und der kurzen Zeitspanne keinen richtigen Einblick in die Konjunkturschwankungen zu gewähren vermag, wodurch die Überprüfung der für die Aufstellung des Wirtschaftsbarometers nach dem Verfahren des Harvard-Komitees geltenden Grundsätze unmöglich gemacht worden wäre. Dadurch wurde es möglich, drei Konjunkturzyklen in die Untersuchung einzubeziehen, indem die Beobachtung auf die Jahre 1896 bis 1914 erstreckt wurde. Dieses Wirtschaftsbarometer für Österreich wurde in der Weise erhalten, daß man als Effektenkurve A die Geldbewegung aus dem Effektenverkehr (Effektenclearing) durch den Wiener Giro- und Kassenverein genommen hat, da in diesen Ziffern sowohl die Höhe der durchschnittlichen Aktienkurse, als auch die Beträge der Umsätze sich auswirken. Diese Kurve hat allerdings den Nachteil, daß sie neben den Konjunkturschwankungen auch andere starke aber kürzer währende Schwankungen aufweist, da die genannte Geldbewegung für alle vorübergehenden äußeren und inneren Einflüsse allzu empfindlich erscheint. Sie enthält teilweise auch die Saisonschwankungen. Die B-Kurve über den Warenmarkt wurde durch neuberechnete Großhandelsindexziffern erhalten, in welche die Preise von Baumwollgarn, Hanf, Kohle, Koks, Schuhleder, Leinöl, Kalbfellen, Ochsenhäuten, Stabeisen und Schafwolle nach den wöchentlichen Preisberichten der Wiener Börsekammer einbezogen wurden. Leider konnte die für die Konjunktur Österreichs gerade sehr typische und sehr empfindliche Preisbewegung der Metalle in Österreich nicht aufgenommen werden, da monatliche Angaben hierüber nicht zu beschaffen waren. Daher mußten zur Vervollständigung der Kurve die Frankfurter Notierungen für Blei und Zink herangezogen werden. Nach diesen 12 Preisen wurde die Indexziffer auf der Basis der durchschnittlichen Preise im Jahre 1896 als arithmetisches Mittel errechnet. Die C-Kurve des Geldmarktes wurde unter Zugrundelegung der durchschnittlichen monatlichen Privatdiskontsätze berechnet.

Zur Kontrolle der C-Kurve diente eine besonders berechnete Kurve über die Bewegungen der Wiener Privateskomptesätze und des Eskomptepportefeuilles der Österreichisch-Ungarischen Bank, wodurch sich die volle Bestätigung der C-Kurve zeigte.

Die zur Kontrolle der B-Kurve aufgestellte Kurve über die Rohstahlproduktion und reagiblen Warenpreise ergibt 1899 das frühere Einsetzen des Abstieges der Rohstahlproduktion wie dies auch anderwärts beobachtet wurde. Dagegen bleibt im nächsten Konjunkturzyklus der Umschwung in der Rohstahlproduktion um mehr als ein Jahr hinter der Umkehr in der Preisbewe-

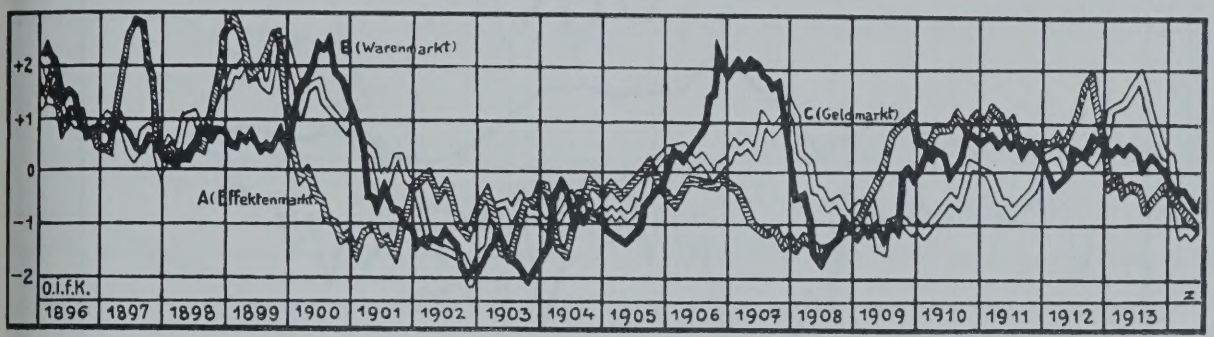
gung der Waren zurück, was mit der 1902 erfolgten Kartellierung der österreichischen Eisenindustrie zusammenhängen dürfte.

Das Institut teilt in den Monatsberichten aber auch die den Kurven zugrunde gelegten Monatsziffern des Effektenclearing des Wiener Giro- und Kassenvereins, des Index der 12 reagiblen Großhandelspreise, der Sätze für den Privatdiskont, der Rohstahlproduktion der österreichischen Alpinen Montangesellschaft und der Bewegung des Wechselportefeuilles der Österreichisch-Ungarischen Bank, sowie deren Umrechnungen, den „trend" der Jahreswerte 1897—1913 und die Saisonindexziffern hiezu mit.

Von den Handelskurven zeigt hauptsächlich die Einfuhr von Rohstoffen eine fast vollständige Übereinstimmung mit der Konjunkturbewegung. Hierauf wird die Entwicklung der Eisen- und Metallindustrie, der Textilindustrie, der Lederindustrie, der chemischen und Kautschukindustrie durch interessante Kurven über die Produktion, den Kohlenverbrauch, die offenen Bestellungen und die zur Anstellung vorgemerkten Arbeitslosen zur Darstellung gebracht.

In den folgenden österreichischen Wirtschaftszahlen werden für jeden Monat der Jahre 1923—1927 die Geldsätze für den Privatdiskont, erste Kommerzpapiere und Report, der Gesamtindex und der österreichische Aktienkursindex, die Gesamtumsätze aus dem Effektenverkehr und die arrangierten Schlüsse, die abgeführte Umsatzsteuer an der Wiener Börse, die Bewegung des Eskompteportefeuilles, des Notenumlaufes, des Barschatzes und der Gesamtdeckung der Nationalbank, der Index der reagiblen Warenpreise, der Nahrungsmittel, der Industrierohstoffe und der Gesamtindex des Großhandels, der Kleinhandelsindex, die Giroumsätze der Österreichischen Nationalbank, des Wiener Saldierungsvereins und des Wiener Giro- und Kassenvereins, der Wert der Einfuhr von Nahrungsmitteln und Getränken, von Rohstoffen und Halbfabrikaten, von mineralischen Brennstoffen und Fertigwaren, und der Ausfuhr von Rohstoffen, Halbfabrikaten und Fertigwaren und die Gesamteinfuhr und -ausfuhr, die Nutzlastgüter-Tonnenkilometer, die Gestellung von Güterwagen und die Einnahmen aus dem Güterverkehr der Bundesbahnen, die Produktion von Roheisen, Rohstahl, Walzware, Eisenerzförderung, die offenen Bestellungen in der Eisenindustrie, die Produktion in der Baumwollspinnerei und Papierfabrikation, die unterstützten Arbeitslosen mit und ohne die Saisonschwankungen und die für die einzelnen Branchen zur Vermittlung vorgemerkten Arbeitslosen vorgeführt.

Im Anhang werden die Großhandelspreise der wichtigeren Handelsstaaten und die Konjunkturentwicklung der Vereinigten Staaten, Großbritanniens, des Deutschen Reichs, im 2. Heft auch diejenigen Frankreichs, Italiens und der Tschechoslowakei durch Wirtschaftsbarometer, Produktions-, Effekten-, Aktien- und Indexkurven dargestellt.



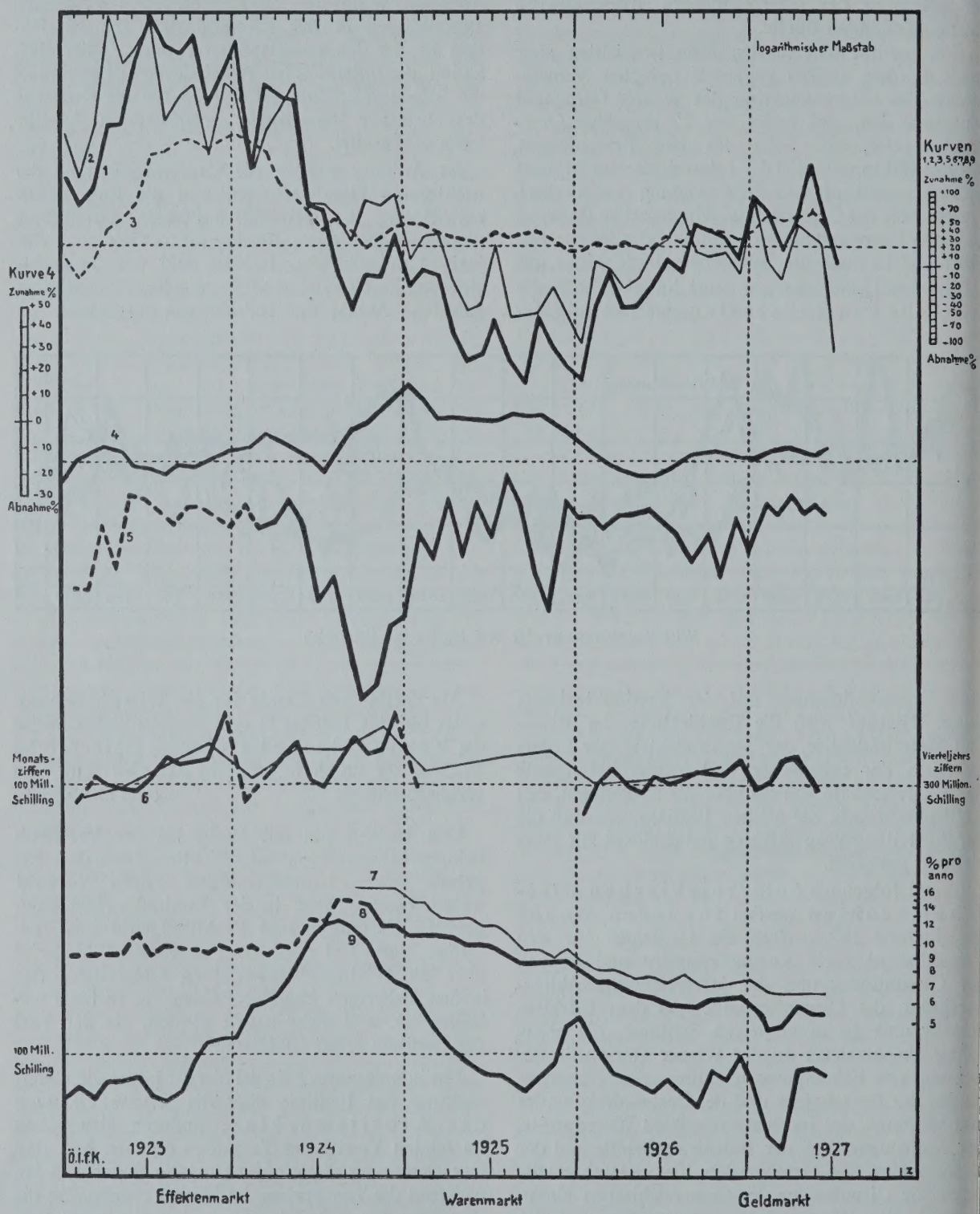
Wirtschaftsbarometer der drei Märkte für Österreich

Als vorläufigen Ersatz für ein Wirtschaftsbarometer hat das Institut in sehr übersichtlicher Weise die Konjunkturentwicklung Österreichs 1923—1927 durch folgende typische Kurven veranschaulicht: (Siehe nächste Seite)

Das Institut hat mit Recht bei der Veröffentlichung allzuweit gehender Schlüsse aus dem Ergebnis seiner Untersuchungen größte Vorsicht walten lassen. Dem in der Konjunkturforschung geübten Fachmann und Praktiker wird das Vielfältige, zum Teil ganz neue statistische Material über die Wirtschaftsentwicklung Österreichs, das in den bisherigen Monatsberichten des Instituts enthalten ist, weit mehr sagen können, als der Text des Instituts selbst ausführt.

Ein interessantes Beispiel hierfür bildet die Untersuchung des Instituts über die Entwicklung des Arbeitsmarktes, wodurch sich schon im letzten Viertel des Vorjahres ergeben hat, daß eine Besserung der Konjunkturlage eingetreten ist, während die Tagespresse im Herbst regelmäßig die Zunahme der Arbeitslosen als Anzeichen der Verschlechterung, die Abnahme im Frühjahr als Anzeichen der Besserung zu bezeichnen pflegte, ohne die großen Saisonschwankungen zu berücksichtigen, wodurch sich auch bei zunehmender Depression regelmäßig im Frühjahr eine Verminderung der Arbeitslosenzahl und auch bei aufsteigender Wirtschaftsentwicklung im Herbst eine Vermehrung derselben ergibt.

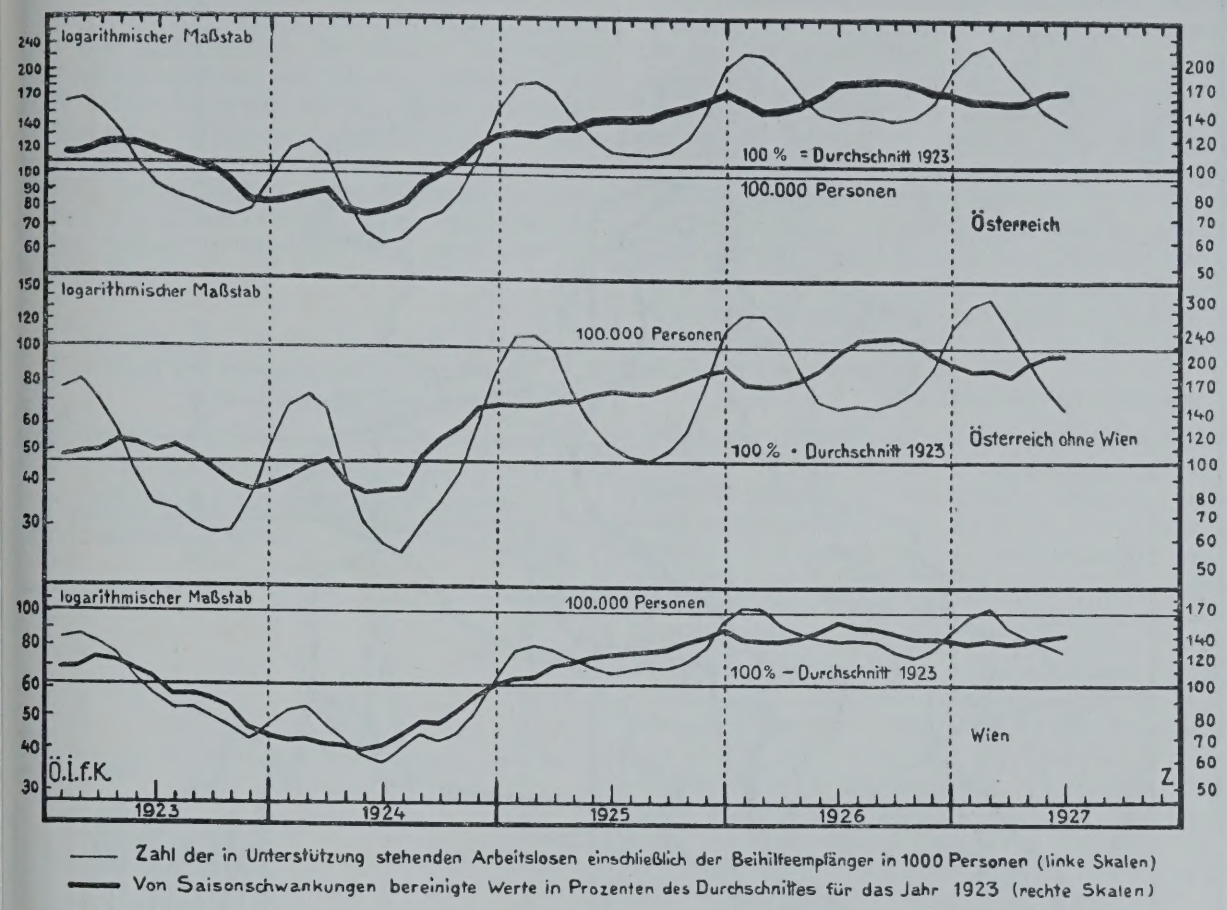
Einige typische Reihen zur Konjunkturentwicklung Österreichs 1923—1927



1. Geldbewegung aus den Effektenumsätzen des Wiener Giro- und Kassenvereins
2. Anzahl der arrangierten Schlüsse
3. Kursindex österreichischer Aktien aller Kategorien
4. Index reagibler Großhandelspreise (zweieinhalbmal überhöht)
5. Beschäftigung der Eisenindustrie
6. Ausfuhr von fertigen Waren
7. Sätze für erste Kommerzpapiere
8. Sätze für Privateskompte
9. Eskomptierte Wechsel der Österreichischen Nationalbank

Das nachfolgende Diagramm über die Anzahl der unterstützten Arbeitslosen läßt auch die Konjunkturentwicklung in den Jahren 1923—1927 erkennen:

Anzahl der unterstützten Arbeitslosen 1923—1927



—— Zahl der in Unterstützung stehenden Arbeitslosen einschließlich der Beihilfeempfänger in 1000 Personen (linke Skalen)
—— Von Saisonschwankungen bereinigte Werte in Prozenten des Durchschnittes für das Jahr 1923 (rechte Skalen)

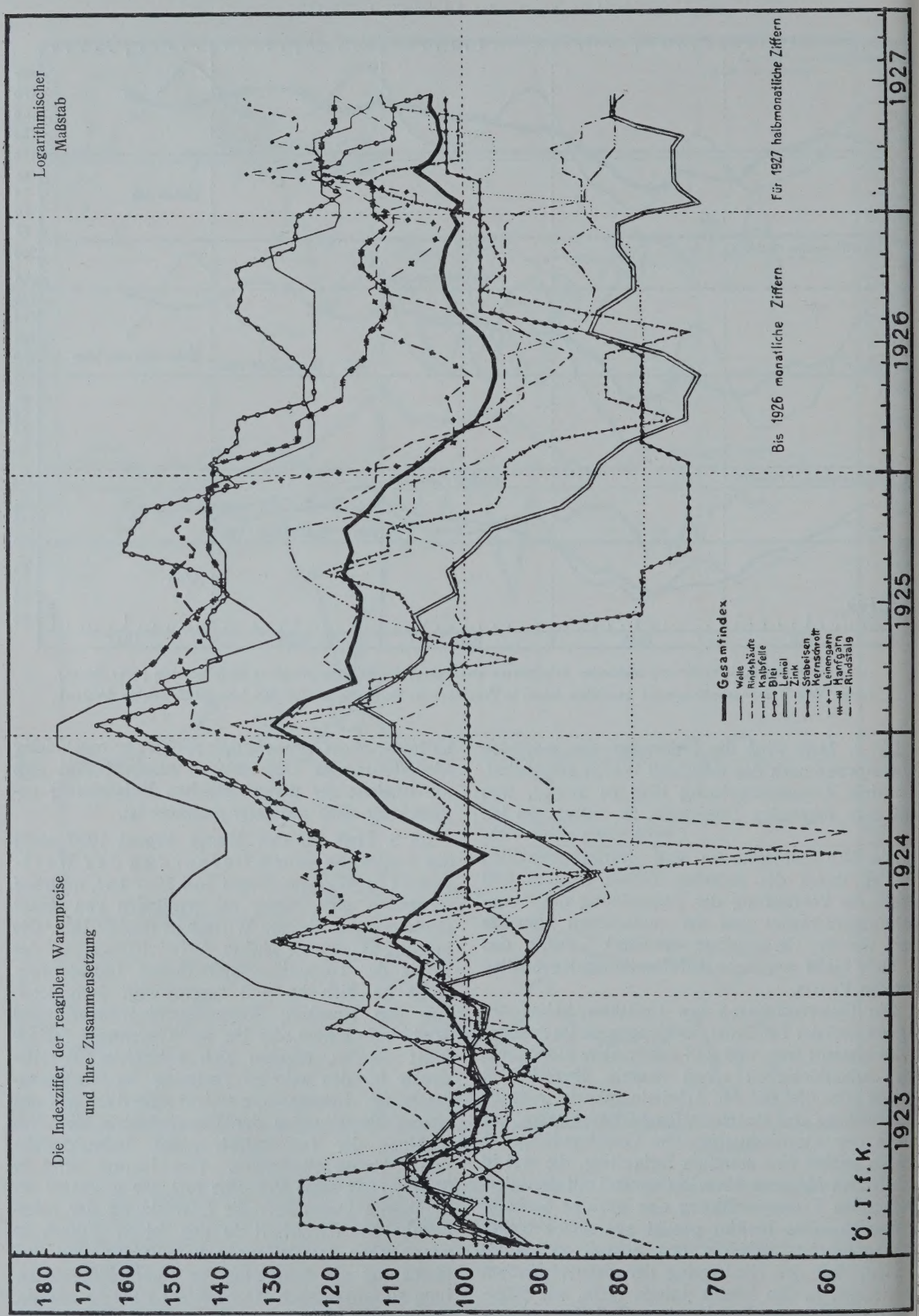
Im 2. Heft wird die Indexziffer der reagiblen Warenpreise nach den einzelnen Waren zergliedert, um ihre Zusammensetzung klar zu zeigen, was aus dem folgenden Diagramm zu entnehmen ist.
(Diagramm siehe nächste Seite)

Die Wirtschaftskurven und Wirtschaftszahlen wurden durch die neuesten Ziffern ergänzt und durch die Vorführung der Entwicklung des Eisenbahngüterverkehrs und der monatlichen Umsätze der Wiener Giroinstitute erweitert. Auch das 2. Heft bietet reichliche Informationsgelegenheiten für die Praxis.

Die Untersuchungen des Institutes haben erwiesen, daß der Tiefpunkt der Depression im Sommer 1926 erreicht war, und daß der relative Höhepunkt der Arbeitslosigkeit schon damals überschritten wurde. Parallel mit der Arbeitslosenkurve geht die Entwicklung der einzelnen Produktionszweige, vor allem der Eisenindustrie. Die Großhandelspreise zeigen seither eine ständige Steigerung, die erst in den letzten Monaten übereinstimmend mit der internationalen Preisermäßigung eine geringe Senkung aufweisen. Das Institut glaubt aus seinen bisher durchgeführten Arbeiten den Schluß ziehen zu dürfen, daß der Niedergang der österreichischen Wirtschaft in den letzten Jahren nicht, wie allgemein angenommen wurde, einen Teil des notwendigen Anpassungsprozesses an die geänderten Verhältnisse bildet, sondern daß er eine der regelmäßig wiederkehrenden Depressionen darstellt und daß die Tendenz der wirtschaftlichen Entwicklung gegenwärtig nach aufwärts gerichtet ist.

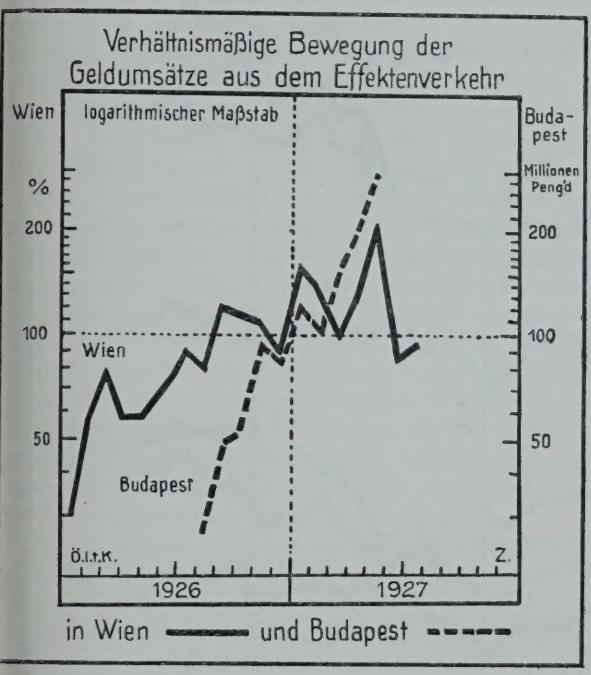
Im 3. Heft für den Monat August 1927 stellt das Institut die weitere Besserung der Wirtschaftslage im Monat Juli 1927 fest, während die Börse noch immer am wenigsten von dieser Besserung der übrigen Wirtschaft merken läßt. Die im Juni begonnene leichte Aufwärtsbewegung der Preise der konjunkturempfindlichen Industrierohstoffe hat sich im Juli beschleunigt fortgesetzt. Aus den einzelnen Konjunkturdiagrammen und Wirtschaftszahlen, die bis zur Gegenwart fortgeführt wurden, ergeben sich zahlreiche Anhaltspunkte für den weiteren Fortgang der Konjunkturbesserung. Insbesondere ersieht man diese aus den offenen Bestellungen der Eisenindustrie, der Entwicklung der Textilindustrie, den Außenhandels- und Güterverkehrsziffern. Das Institut setzt in diesem Heft seine Versuche fort, die gesamten erlangbaren Daten über die Entwicklung der österreichischen Wirtschaft in den letzen Jahren in graphischen Darstellungen vorzuführen und ihre Bedeutung als Symptome der Konjunkturentwicklung zu untersuchen. Der Bericht weist darauf hin, daß es sehr wichtig wäre an Stelle der Verhältnis-

(Fortsetzung Seite 231)


Die Indexziffer der reagiblen Warenpreise
und ihre Zusammensetzung
Logarithmischer Maßstab
Ö.I.f.K.
Gesamtindex
Weiße
Rindshäute
Kalbfelle
Blei
Leinöl
Zink
Stabeisen
Kernstroh
Leinengarn
Hanfgarn
Rindsleig
Bis 1926 monatliche Ziffern
Für 1927 halbmonatliche Ziffern
180
170
160
150
140
130
120
110
100
90
80
70
60
1923
1924
1925
1926
1927

zahlen die absoluten Ziffern der Umsätze im Effektenverkehr bekanntzugeben, wie dies auch seitens der Börsen in Ungarn, der Tschechoslowakei und Italien regelmäßig erfolgt, welche Anregung nur wärmstens unterstützt werden kann. Interessante Vergleiche und Schlußfolgerungen ergibt die nachfolgende Gegenüberstellung der verhältnismäßigen Bewegung der Umsätze im Effektenverkehr während des letzten Jahres an den Börsen in Wien und Budapest.

Bewegung der Umsätze im Effektenverkehr während des letzten Jahres an den Börsen in Wien und Budapest



Diese beiden Kurven zeigen klar, wie sehr die Entwicklung der Wiener Börse in den letzten Monaten hinter derjenigen der Budapester Börse zurückgeblieben ist.

Sehr interessant ist auch die Darstellung der Kursbewegung der 21 österreichischen Industriepapiere, die für die Berechnung eines für die Zwecke der Konjunkturbeobachtung geeigneten Aktienindex ausgewählt wurden.

Eine Kritik aus Fachkreisen über die Auswahl der Papiere ist dem Institut sehr erwünscht. In die Berechnung des neuen Aktienindex für die Konjunkturkurve können nur ausschließlich österreichische Papiere von besonderer Wichtigkeit und Konjunkturempfindlichkeit des Kurses einbezogen werden. Vorderhand sind folgende Papiere in Aussicht genommen: Perlmooser, allgemeine Bau, Wienerberger, Ziegel, Haußer & Sobotka, Gösser, Solo, Siemens, Brown-Boweri, Stern & Hafferl, A.E.G., Schrauben, Egydyer, Waffen, Alpine, Kabel, Schöller, Leykam, Neusiedler, Semperit, Eisenbahnverkehr.

Die Mehrzahl dieser Aktien zeigt in den letzten Monaten im Gegensatz zum Gesamtaktienindex, der im Juli seinen Höhepunkt erreicht hat, eine wesentliche Senkung ihrer Kurse. Da die Kurse der Mehrzahl dieser rein österreichischen Aktien auf die im Jahre 1926 merklich gewordene Konjunkturbesserung weit stärker reagierten, als der Gesamtindex erkennen läßt und ihre Bewegungen weit besser mit der aus der Bewegung der Börsenumsätze sich ergebenden Konjunkturentwicklung übereinstimmt, dürften sie auch eine geeignetere Grundlage eines Aktienkursindex für Zwecke der Konjunkturbeobachtung bieten, was sich aus dem nachfolgenden Diagramm ersehen läßt:

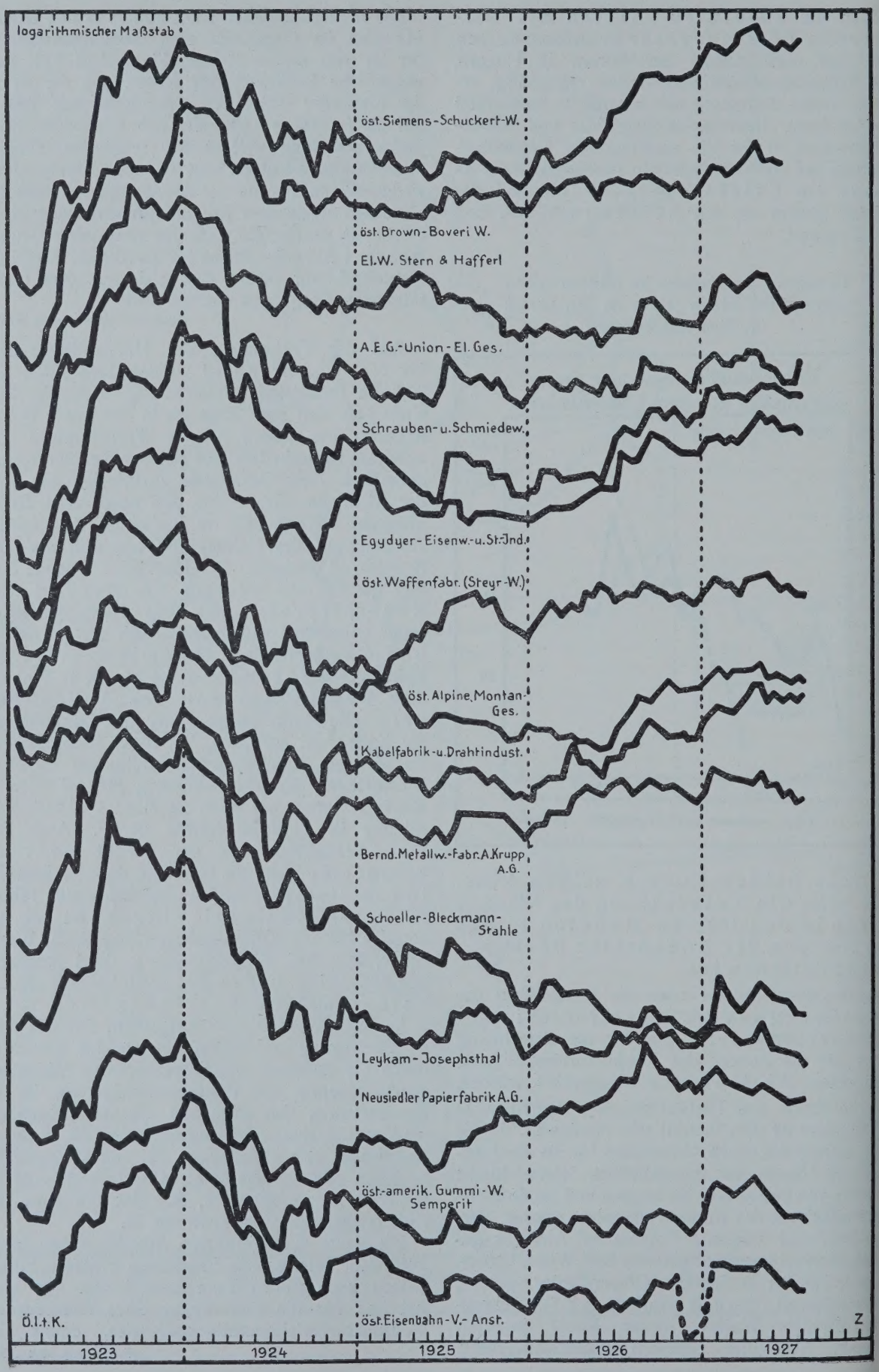
(Diagramm siehe nächste Seite)

Aus der Fortsetzung des Harvardbarometers für Nordamerika ist zu entnehmen, daß der lebhafte industrielle Aufschwung vorläufig sein Ende gefunden hat. Auch die in der Kurve B enthaltenen, als typisch für die Warenumsätze verwendeten Lastschriften auf den Bankkontokorrenten außerhalb New Yorks sind zurückgegangen und der wichtigste Grund für den neuerlichen Rückgang der B-Kurve. Die im Juni eingetretene leichte Anspannung des Geldmarktes hat sich als vorübergehend erwiesen. Der Harvard Economic Service glaubt eine weitere Steigerung der Rohstoffpreise aus dem Konjunkturbarometer entnehmen zu können. Auch der London and Cambridge Economic Service berichtet für England einen leichten Rückgang der Konjunktur und des Außenhandels. Die starke Anspannung des Geldmarktes, die Ende Juni herrschte, hat etwas nachgelassen. Es wird ein Kapitalzuschuß infolge der Diskontherabsetzung der amerikanischen Federal Reserve Banks erwartet, der auch zu einer Diskontherabsetzung in England führen dürfte. Auch für Deutschland weist der Bericht mehrere Symptome nach, die beweisen, daß der lebhafte industrielle Aufschwung des letzten Jahres an Geschwindigkeit eingebüßt hat, besonders bei den Kapitalgütern (Maschinen, Werkzeuge, Inventar, Einrichtungen u. dgl.) erzeugenden Industrien. In Frankreich hat sich die Erholung auch etwas verlangsamt.

Im Septemberheft wird festgestellt, daß die Aufwärtsbewegung im August beschleunigt war, was durch die Zunahme des Scheckverkehrs beim Postsparkassenamte, die Produktionssteigerung in der Eisenindustrie, den Rückgang der Arbeitslosigkeit, die Kursbesserung der Wertpapiere und die steigende Nachfrage nach Güterwagen bei den Waggonleihanstalten erwiesen erscheint. Das Institut weist an mehreren Anzeichen nach, daß eine Fortdauer der Aufwärtsbewegung zu erwarten ist.

Die bisher durchgeführten Arbeiten haben daher zahlreiche interessante Ergebnisse geliefert, bilden jedoch zum großen Teile noch immer nur Vorarbeiten für die Einrichtung eines umfassenden Konjunkturberichterstattungsdienstes, damit der

(Fortsetzung Seite 233)


logarithmischer Maßstab
öst. Siemens-Schuckert-W.
öst. Brown-Boveri W.
El.W. Stern & Hafferl
A.E.G.-Union-El. Ges.
Schrauben-u. Schmiedew.
Egydyer-Eisenw.-u. St.-Ind.
öst. Waffenfabr. (Steyr-W.)
öst. Alpine Montan-Ges.
Kabelfabrik-u. Drahtindust.
Bernd. Metallw.-Fabr. A. Krupp A.G.
Schoeller-Bleckmann-Stahle
Leykam-Josephsthal
Neusiedler Papierfabrik A.G.
öst.-amerik. Gummi-W. Semperit
öst. Eisenbahn-V.-Anst.
Ö.I.t.K.
Z
1923
1924
1925
1926
1927

Konjunkturforschung in Österreich ein voller Erfolg beschieden ist. Zu diesem Zwecke muß die allgemeine österreichische Wirtschaftsstatistik und ihre Verarbeitung verbessert werden, was zum Teile bereits im letzten Bericht der Statistischen Zentralkommission erfolgte. Die statistischen Büros der Branchenverbände und Großunternehmungen müssen entsprechend umgestaltet und ergänzt werden, damit sie im kleinen Kreise selbständig Konjunkturforschung betreiben, um die Ergebnisse der allgemeinen Konjunkturforschung besser ausnützen zu können. Gleichzeitig soll auch die allgemeine Produktionsstatistik ausgestaltet werden.

Zur Erreichung dieser Ziele veranstaltet das Institut im Herbst einen Kurs über die Methoden der Wirtschaftsstatistik für die meist nicht besonders vorgebildeten statistischen Beamten der Großunternehmungen und Wirtschaftsverbände, wodurch sie mit den Verfahren und Darstellungsweisen der Statistik vertraut gemacht und ihnen eine bessere Auswertung des erlangbaren statistischen Materials ermöglicht werden soll.

Das Österreichische Institut ist aber auch bestrebt, einen regelmäßigen Nachrichtenaustausch mit den Konjunkturforschungsinstituten der Nachbarstaaten herzustellen, so daß die Arbeiten jedes von ihnen sich auf vollständige Daten auf den enger verbundenen Wirtschaftsgebieten stützen können. Dies ist um so wichtiger, weil die Verhältnisse in Mitteleuropa ganz anders liegen als die Verhältnisse in Nordamerika und die Wirtschaftsgebiete Mitteleuropas viel inniger zusammenhängen als man vor dem Kriege und leider beim Friedensschluß angenommen hat.

Bei all dieser Tätigkeit muß berücksichtigt werden, daß die in Amerika üblichen Methoden keineswegs auf die Konjunkturforschung in Österreich direkt angewendet werden konnten, sondern auf die besonderen Verhältnisse in Österreich umgewandelt werden mußten.

Möge es dem Institut gelingen, daß es nach Überwindung aller technischen Schwierigkeiten der ausgedehnten Vorarbeiten und der Beschaffung des noch fehlenden statistischen Materials, ein unentbehrliches Glied der österreichischen Wirtschaftsstatistik und eine Institution zur fortgesetzten Beobachtung der Konjunkturschwankungen, der Konjunkturforschung, zur Bestimmung der jeweiligen Wirtschaftslage durch eine Analyse der Wirtschaftsentwicklung und dadurch ein wichtiges Instrument zur Beurteilung der Wirkung wirtschaftspolitischer Eingriffe bilde, wofür schon die ersten Berichte des Instituts einen wichtigen Beitrag liefern. Das alles soll aber nicht die Hauptaufgabe der österreichischen Konjunkturforschung sein, sondern das fernere Ziel des Institutes ist, die Ursachen und Vorzeichen bevorstehender Änderungen in der Wirtschaftsentwicklung zu erkennen und durch Hinweis auf sie, der Wirtschaft die Möglichkeit zu geben, sich auf die bevorstehenden Wahrscheinlichkeiten vorzubereiten. Selbstverständlich kann die Konjunkturprognose sich nur auf die Feststellung der aus der Wirtschaft heraus sich ergebenden Bestimmungsgründe erstrecken. Es bleiben daher viele andere, den Wirtschaftsverlauf oft mehr beeinflussende, wie politische und Elementarereignisse im Inlande oder im benachbarten Ausland, Ernteergebnisse usw. unberücksichtigt. Die Konjunkturforschung kann daher bestenfalls nur Prognosen liefern, die ausschließlich die wirtschaftlichen Einwirkungen auf das Geschäftsleben berücksichtigen. Die Bedeutung dieser Forschung liegt jedoch darin, daß sie gerade jene Ursachen aufdeckt, die nicht sofort erkennbar sind. Die Konjunkturforschung bietet daher die wichtigste Ergänzung zu den allgemein bekannten durch die Tagespresse verbreiteten äußeren Vorgängen durch Bekanntgabe der nicht sofort erkennbaren Schwankungen und bildet daher zur Beurteilung der wirtschaftlichen Entwicklungschancen eine unentbehrliche Grundlage. Wie im ersten Berichte sehr richtig ausgeführt wird, kann es nie Aufgabe des Institutes sein, sein eigenes Urteil über die wirtschaftlichen Entwicklungsaussichten den Wirtschaftskreisen aufzudrängen, sondern es soll nur das zur Bildung eines eigenen Urteiles nötige Material in geeigneter übersichtlicher Form zusammenstellen und auf die wichtigsten dabei erkennbaren Bewegungstendenzen hinweisen.

Diese vorsichtige Formulierung der Aufgaben der Konjunkturforschung wird zwar manche allzuhoch gespannte Erwartungen enttäuschen, aber wohl erkennen lassen, daß das Institut sehr wichtige Aufgaben in vorbildlicher Weise erfüllt. Gerade in Österreich ist ein solches Institut von größter Bedeutung, weil sich in den letzten Jahren gezeigt hat, daß die Wirtschaftsentwicklung Österreichs eigene Bahnen geht und nur unter Berücksichtigung seiner eigenartigen Verhältnisse zu erklären und zu verstehen ist. In den letzten Monaten ist die Besserung gerade durch eine Konjunkturwelle aus dem Innern der Wirtschaft erfolgt. Die Kenntnis aller Ursachen der Wirtschaftsschwankungen ist die wesentlichste Grundlage für die rationelle Führung der Wirtschaft. Das österreichische Konjunkturforschungsinstitut muß daher als wichtiges Glied der allgemein angestrebten Rationalisierung betrachtet werden, was man in Deutschland längst erkannt hat.

Der Einfluß der Betriebsgröße auf Kosten und Gewinn im Handel [1]).

Von Kurt Schmaltz, Berlin.

I. Der Großhandel.

Die hier folgende Untersuchung ist eine induktive Studie, die sich auf das reichhaltige betriebsstatistische Material stützt, das für Zwecke des Betriebsvergleichs in Amerika zusammengestellt und ver-

[1]) Vgl. auch meine Arbeit: Bilanz- und Betriebsanalyse in Amerika, Stuttgart 1927, insbesondere die Abschnitte über den Betriebsvergleich in Amerika.

öffentlicht wurde. Im wesentlichen wurden die Untersuchungen des Bureau of Business Research der Harvard-Universität[2]) benützt, für einige Geschäftszweige auch von Verbänden und von der Chamber of Commerce of the United States[3]) veröffentlichtes Material. Die Frage, ob die so entdeckten Gesetzmäßigkeiten auch für Deutschland Gültigkeit haben, wo ähnliches Material vollständig fehlt, kann grundsätzlich wenigstens bejaht werden, da die wirtschaftlichen Faktoren, deren Wirkungen hier verfolgt werden, in beiden Ländern die gleichen sind. Aus Zweckmäßigkeitsgründen werden die Zusammenhänge für den Großhandel und den Einzelhandel getrennt dargestellt, der Großhandel in diesem Aufsatz, und der Einzelhandel in einem folgenden.

Das Material der Untersuchung für den Großhandel ist in Tabelle 1 zahlenmäßig und in einer graphischen Darstellung noch einmal bildlich wiedergegeben. Wenn Zahlenmaterial für mehrere Jahre vorlag, wurde es zusammengefaßt zu einem Durchschnittsergebnis zwecks Ausschaltung zufälliger Tendenzen. Weiter wurde das gesamte Material auf der Grundlage der Durchschnittswerte für alle Betriebsgrößen auf Indexzahlen umgerechnet, um die einzelnen Tendenzen besser erkennen und in ihrer relativen Entwicklung genauer vergleichen zu können.

Hier nun das Ergebnis der Untersuchung:

1. Gliedert man die untersuchten Betriebe ihrer Größe nach in zwei ungefähr gleichgroße Gruppen, wobei als Maßstab der Betriebsgröße der Umsatz[4]) gewählt wird, so zeigt die Betriebsgruppe mit den größeren Umsätzen im Durchschnitt günstigere Ergebnisse. Sprechen wir der Einfachheit halber nur von einem größeren und einem kleineren Betrieb (durchschnittlich genommen), so hat der größere Betrieb niedrigere Gesamtkosten, in Prozent des Umsatzes gemessen, einen entsprechend niedrigeren Bruttoaufschlag, einen höheren Gewinnsatz und eine höhere Umschlagsgeschwindigkeit des Lagers. Der Großbetrieb arbeitet also nicht nur billiger und wirtschaftlicher, sondern auch rentabler als der Kleinbetrieb. Als Beispiel sei hingewiesen (s. Tabelle 1) auf:

a) den Großhandel in Farben und Lacken,

b) den Großhandel in Textil- und Kurzwaren.

Tabelle 1. **Kosten und Gewinn im Großhandel für 6 Geschäftszweige, in Prozent des Umsatzes, absolut und auf Index umgerechnet (gegliedert nach der Größe des Umsatzes).**

	Berücks. Jahre	Jahreszahl	Zahl der Betriebe	Gliederung des Umsatzes I	II	III	IV	Art der Zahlen	Gesamtkosten I	II	III	IV	Durchschnitt	Bruttoaufschlag I	II	III	IV	Durchschnitt	Umsatzreingewinn I	II	III	IV	Durchschnitt	Lagerumschlag I	II	III	IV
1. Farben und Lacke	1	1925	57	Unter $ 500 000	Über $ 500 000			in %	23,4	20,8			22,3	24,0	22,1			23,2	0,6	1,3			0,9	3,5	3,9		
								Index	105	93.2			100	103.4	95.2			100	55.5	144.4			100	94.6	105.4		
2. Textil- und Kurzwaren	1	1923	71	Unter $ 1 000 000	Über $ 1 000 000			in %	17,7	15,3			16,6	18,0	17,1			17,6	0,3	1,8			1,0	3,1	3,7		
								Index	106.6	92.1			100	102.4	97.1			100	30	180			100	91.1	108.8		
3. Drogen	1	1924	129	Unter $ 1 000 000	$ 1 000 000 $ 1 999 000	$ 2 000 000 und mehr		in %	16,3	15,7	15,1		15,8	16,9	17,5	17,0		17,1	0,6	1.8	1,9		1,3	3,3	3,8	4,9	
								Index	103,2	99.3	95.5		100	98 8	102.3	99.4		100	46.1	138.6	146.1		100	86.8	100	128.9	
4. Eisenwaren	1	1923	126	Unter $ 50 000	$ 500 000 $ 1 000 000	$ 1 000 000 und mehr		in %	20,03	19,19	18,91		19,08														
								Index	105.0	100.5	99.5		100														
5. Kolonialwaren	3	1920 1922 1923	1265	Unter $ 500 000	$ 500 000 $ 999 000	$ 1 000 000 $ 1 999 000	$ 2 000 000 und mehr	in %	10,37	10,17	10,00	10,53	10,23	10,40	10,40	10,30	10,87	10,47	0,03	0,23	0,30	0,34	5,9	5,97	5,83	5,80	6,03
								Index	101.3	99.4	97.7	102.9	100	99,3	99.3	98.3	103.8	100	12.5	95,8	125	141.6	100	101,2	98,8	98.3	102.2
6. Autoausrüstungsartikel	1	1924	151	Unter $ 500 000	$ 500 000 $ 999 000	$ 1 000 000 und mehr		in %	24,3	22,0	24,4		23,5	25,1	23,9	25,9		24,8	0,8	1,9	1,5		1,3	3,3	4,1	3,7	
								Index	103.4	93.6	103.8		100	101.2	96.4	104.4		100	61.5	146.1	115.4		100	91.7	113.9	102.7	

---

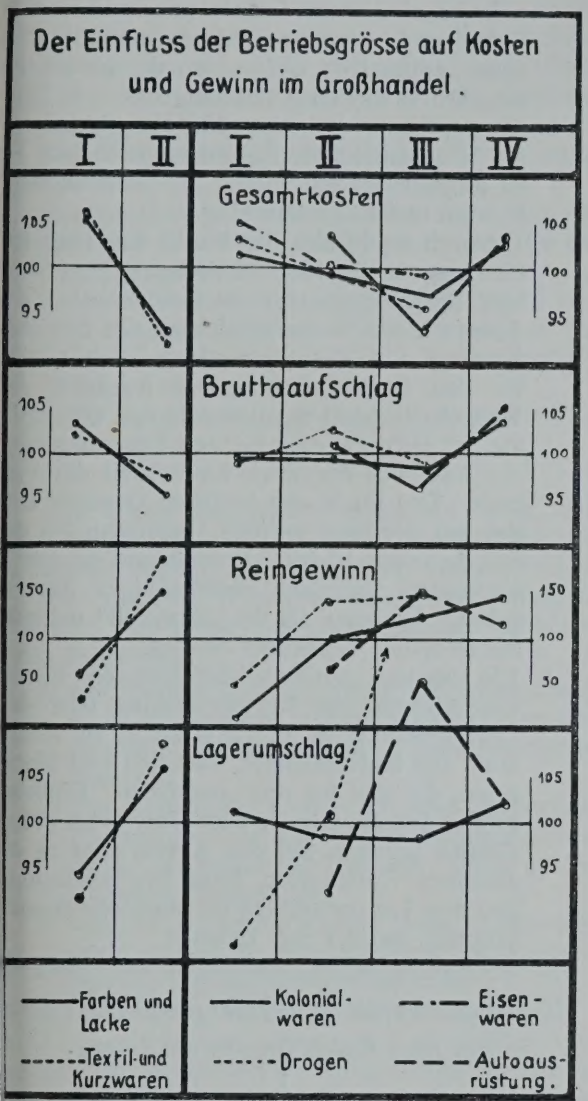
[2]) Aus folgenden Veröffentlichungen wurden Zahlen entnommen:

1. Preliminary Report on Operating Expenses in the Wholesale Paint and Varnish Business in 1925.
2. Operating Expenses in the Wholesale Dry Goods Business in the South in 1923.
3. Operating Expenses in the Wholesale Drug Business in 1924.
4. Operating Expenses in the Wholesale Grocery Business in 1920.
5. Dasselbe für 1922.
6. Dasselbe für 1923.
7. Operating Expenses in the Wholesale Automotive Equipment Business in 1924.

[3]) Expenses of Doing Business, Chamber of Commerce of the United States Washington.

[4]) Über die Vorbehalte, die beim Umsatz als Maßstab der Betriebsgröße zu machen sind, vgl. meinen Aufsatz: Der Betriebsvergleich im Kolonialwaren-Einzelhandel Amerikas, Z. f. Hw. u. Hp. August 1927, S. 177.

Besonders deutlich läßt sich diese Tendenz auf der graphischen Darstellung (links) erkennen, wo die Zahlen für beide Geschäftszweige zusammen aufgetragen sind.



2. Der Satz, daß der Großbetrieb im Großhandel niedrigere Kosten und höhere Gewinne aufweise als der Kleinbetrieb, gilt jedoch nicht absolut.

Um dies zu belegen, seien die anderen Geschäftszweige herangezogen. Davon weisen der Großhandel in Drogen und der Großhandel in Eisenwaren eine einheitliche Tendenz auf. Sie sind in drei Gruppen gegliedert, von denen die Gruppe mit den kleinsten Umsätzen die höchsten, die mit den höchsten Umsätzen die niedrigsten Gesamtkosten hat, in Prozent des Umsatzes gemessen. Also auch hier noch die Tendenz der sinkenden Kosten bei wachsendem Großbetrieb. Aber wer die Kostenkurve auf der graphischen Darstellung bei den beiden letztgenannten Geschäftszweigen genau verfolgt, wird feststellen können, daß die Kosten von der zweiten zur dritten Gruppe nur noch sehr langsam fallen, ja beinahe konstant bleiben. Dies weist darauf hin, daß es einen Punkt geben muß, bei dem die Vorteile des Großbetriebes durch entsprechende Nachteile aufgewogen werden und die Kosten wieder ansteigen müssen. Beim Großhandel in Autoausrüstungs- und Zubehörartikel ist diese Grenze bei der zweiten Betriebsgruppe und beim Kolonialwarengroßhandel bei der dritten Gruppe bereits erreicht. Beide Geschäftszweige weisen bei wachsender Betriebsgröße zunächst fallende und dann bei weiter wachsenden Umsätzen steigende Gesamtkosten auf. Die Kosten steigen bei der Gruppe mit den größten Umsätzen relativ sehr hoch, jedenfalls weit über den Durchschnitt hinaus, wie aus der graphischen Darstellung zu erkennen ist.

Die Kosten sind beim Handel ein Maßstab der Wirtschaftlichkeit der Betriebsführung. Überdurchschnittliche Kosten brauchen aber noch nicht unterdurchschnittliche Gewinne nach sich zu ziehen, denn der Gewinn hängt noch von anderen Faktoren ab. Ein Blick auf die Entwicklung des Bruttoaufschlags und den Gewinn der einzelnen Geschäftszweige bei den einzelnen Betriebsgruppen beweist uns dies. Der Gewinn steigt z. B. beim Kolonialwarengroßhandel durchweg bis zur letzten Gruppe, wenn auch zuletzt mit abnehmender Tendenz. Aber dies ist ein Beweis dafür, daß der Großbetrieb im Einkauf eine weitere Gewinnquelle hat, die selbst bei steigenden Kosten noch steigende Gewinne sichern kann. Nicht immer gelingt es, wie die Entwicklung des Großhandels in Autozubehörartikel zeigt.

Der dritte Faktor, der neben dem Bruttoaufschlag von Bedeutung werden kann, ist der Lagerumschlag. Während ein hoher Bruttoaufschlag auf günstige Einkaufswirtschaft schließen läßt, ist der Lagerumschlag in gewissen Grenzen ein Maßstab der Verkaufswirtschaft. Mit Ausnahme des Großhandels in Autozubehörartikel zeigen alle Geschäftszweige mit steigender Betriebsgröße einen steigenden Lagerumschlag, was zweifellos zu dem ebenfalls steigenden Gewinn beigetragen hat.

Zusammenfassend läßt sich also folgendes für den Großhandel sagen: Mit wachsender Betriebsgröße sinken die Kosten. Die Senkung geht aber nur bis zu einer bestimmten Grenze, um dann wieder anzusteigen trotz aller Anstrengungen. Und dasselbe Gesetz gilt offenbar für den Einkauf, der im Bruttoaufschlag seinen Maßstab hat, ebenso wie für den Verkauf, gemessen am Lagerumschlag. Beide Größen entwickeln sich bei wachsender Betriebsgröße günstig und sichern einen steigenden Gewinn bis zu einer gewissen Nutzgrenze, von der ab die Nachteile die Vorteile überwiegen. Es ist nicht unbedingt notwendig, daß die Kulminationspunkte dieser drei Größen zusammenfallen, meistens kann sich sogar der Vorteil des billigeren Einkaufs erst dann voll auswirken, wenn der Betrieb eine solche Größe erlangt hat, daß die Kosten wieder steigende Tendenz annehmen.

3. Noch ein Moment muß zur völligen Klärung des Zusammenhanges erwähnt werden. Die optimale Betriebsgröße, bei der die Kosten ihre optimale Nutzhöhe erreichen, ist nur eine Resultante aus nega-

tiven und positiven Einzeleinflüssen. In Wirklichkeit gibt es für jede Kostenart eine verschiedene Nutzhöhe, die ihrerseits wieder Schwankungen unterworfen ist. Die allgemeinen und Verwaltungskosten, sowie die fixen Kosten sind es, die in der Regel im Handel bei wachsender Betriebsgröße sinken, während die Verkaufs-, Lager- und Versandunkosten steigende Tendenz aufweisen. Die Nutzhöhe der Gesamtkosten entsteht dann bei der Betriebsgröße, bei der sich die kostenmäßigen Vorteile der mit zunehmender Betriebsgröße fallenden und die Nachteile der steigenden Kostenarten die Wage halten. Daß einzelne Kostenpositionen auch bei den Geschäftszweigen ansteigen, die wir hier als Beispiel für sinkende Gesamtkosten angeführt haben, möge noch an einigen Beispielen belegt werden:

Steigende Tendenz weisen auf in Prozent des Umsatzes bei wachsender Betriebsgröße [5]):

	I	II	III
I. Drogenhandel.			
a) Verkaufskosten . . .	3,8	3,9	4,1
b) Lager- u. Versandkosten	3,45	3,5	3,65
	7,25	7,4	7,75
II. Eisenwarenhandel.			
a) Gesamtlöhne u. Gehälter	10,70	10,80	11,74
b) Lager- u. Versandkosten	2,72	2,67	3,14
	13,42	13,47	14,88

III. Kolonialwaren.	I	II	III	IV
a) Reklame	0,5	0,6	0,6	1,1
b) Verkaufskosten . .	2,6	2,8	2,9	3,3
c) Gesamtlöhne und Gehälter . . .	5,8	5,85	5,7	6,1

Diese wenigen Beispiele genügen schon, um zu zeigen, daß die Position „Löhne und Gehälter" im allgemeinen zu den Kostenarten gehört, die steigen mit zunehmender Betriebsgröße. Wahrscheinlich liegt in dieser Position überhaupt der Schlüssel für die Entwicklungstendenz der Gesamtkosten, da sie die wichtigste und entscheidende Kostengröße des Großhandels ist, wie aus der hier folgenden Tabelle 2 zu ersehen ist.

Tabelle 2. **Verkaufsgehälter, Gehälter für Büro und Leitung einschl. Unternehmerlohn und Gesamtlöhne und Gehälter in Prozent der Gesamtkosten.**

	Drogen	Autozubehör	Farben u. Lacke	Textilwaren	Eisenwaren	Kolonialwaren
1. Verkaufsgehälter	23 %	34 %	28 %	34 %	24 %	24 %
2. Gehälter für Büro und Leitung . . .	22 %	20 %	19 %	17 %	21 %	18 %
3. Gesamtlöhne und Gehälter	62 %	61 %	56 %	56 %	56 %	54 %

Als Gesamtergebnis möge festgehalten werden:

1. Mit wachsender Betriebsgröße ergeben sich im Großhandel folgende Tendenzen:
   a) sinkende Gesamtkosten,
   b) steigender Gewinn, bei steigendem Bruttoaufschlag,
   c) steigender Lagerumschlag.
2. Die gekennzeichneten Tendenzen entwickeln sich jedoch nur so, daß sie mit zunehmender Betriebsgröße immer mehr verflachen bis zu einer „optimalen" Größe, von der ab sie die umgekehrte Richtung einschlagen.
3. Die „optimale" Betriebsgröße, als entscheidender Wendepunkt der Entwicklungstendenz, ist im allgemeinen verschieden für Gesamtkosten, Gewinn und Lagerumschlag.
4. Dadurch ergibt sich der Punkt des höchsten Gewinns als Resultante zwischen der „optimalen" Betriebsgröße für die Gesamtkosten, die Ausdruck der Wirtschaftlichkeit der Betriebsführung sind, der „optimalen" Betriebsgröße für den Bruttoaufschlag als Ausdruck der Wirtschaftlichkeit des Einkaufs und der „optimalen" Betriebsgröße für den Lagerumschlag als Ausdruck der Wirtschaftlichkeit des Verkaufs. Der Punkt des höchsten Gewinns fällt also mit der Betriebsgröße zusammen, bei der sich die relativ höchsten Vorteile und die relativ niedrigsten Nachteile kostenmäßiger Art ergeben. Er kann als die „finanziell" optimale Betriebsgröße bezeichnet werden.
5. Die jeweilige „optimale" Betriebsgröße für die Gesamtkosten, den Bruttoaufschlag oder den Lagerumschlag ist ihrerseits wieder ein Resultante aus kostenmäßigen Vorteilen und Nachteilen, die sich bei den „optimalen" Betriebsgrößen für die Glieder oder Unterarten dieser Größen ergeben. Bei den Kosten sind es die einzelnen Kostenarten, beim Bruttoaufschlag und dem Lagerumschlag die einzelnen Warengruppen, die in Frage kommen.

[5]) Die verschiedenen Betriebsgrößen I, II und III, bzw. I, II, III und IV, gemessen am Umsatz, sind für die hier angeführten Geschäftszweige aus Tabelle 1 zu erkennen.

Bilanzauswertung durch Gewichtsziffern.

Von Hans Riedel, Dresden und Leipzig.

I.

Schon mehrfach ist der Versuch gemacht worden, neben das finanzielle Bild des Betriebsgeschehens noch ein anderes Bild zu setzen, das unmittelbar in den Wirkungsgrad der Betriebsarbeit Einblick gibt. Es wäre falsch, dabei nach „Energiebilanzen" zu streben, die das Verhältnis des energetischen Erfolgs zu seinem Aufwand wiederzugeben hätten — nein — wir müssen schon in der Sphäre der wirtschaftlichen Wertungen bleiben, also irgendwie vom Geldwert ausgehen. Aber es empfiehlt sich nicht, bei den Geldwertangaben stehen zu bleiben, sondern es ist vorteilhaft, sie schematisch zu vereinfachen, und damit die wesentlichen wirtschaftlichen Beziehungen schärfer heraustreten zu lassen, die sich im Geldwert ausdrücken. Einen Weg dazu zeigt das nachstehend geschilderte Verfahren, das hier zunächst nur in seinen Grundzügen mitgeteilt werden soll.

Entscheidend ist überall dort, wo erzeugt wird, die Kenntnis des spezifischen Aufwands

d. h. des Aufwands pro Erzeugungseinheit. Die Feststellung des realen spezifischen Aufwands ist dabei in der Praxis ziemlich umständlich, weil sie sehr viel, notwendigerweise sorgsam durchzuführende Einzelfeststellungen erforderlich macht. Wegen ihrer Einfachheit und ihrer Verwendbarkeit besser ist daher die schematische Feststellung des spezifischen Aufwands, wie sie nachstehend geschildert wird.

Der Sinn derartiger schematischer Ermittlungen ist dabei:

a) erkennbar zu machen, welche Stelle des Betriebes besonders zur Kostenbelastung der Erzeugungseinheit beiträgt;
b) die Kostenbildung derselben Produkte in verschiedenen Betrieben oder in demselben Betrieb zu verschiedenen Zeiten direkt vergleichbar zu machen.

Beide Anforderungen scheint das mitgeteilte Verfahren zu erfüllen.

II.

Das Wesen des Verfahrens besteht darin, daß aus den Ergebnissen der Rohbilanz und aus bestimmten einfach zu erhaltenden betriebsstatistischen Angaben Gewichtsziffern berechnet werden. Als solche Gewichtsziffern sind praktisch von Bedeutung:

1. das Gesamtgewicht jedes Aufwandspostens, d. h. die Angabe, welchen Teil des Gesamtaufwands der betrachtete Posten überhaupt ausmacht;
2. das Einheitsgewicht jedes Aufwandspostens, d. h. die Angabe, wie groß verhältnismäßig der finanzielle Wert der Einheit des betreffenden Postens ist;
3. das Mengengewicht jedes Aufwandspostens, d. h. die Angabe, wie oft im Gesamtgewicht das Einheitsgewicht steckt.

Im einzelnen geschieht die Berechnung so:

1. Gesamtgewicht: Ist die Höhe eines Postens in der üblichen Währung bekannt, so wird bestimmt, wieviel Prozent des Gesamtaufwands sie ausmacht. Dieser Prozentsatz $\left(= \frac{100 \cdot \text{Postenbetrag}}{\text{Gesamtaufwand}}\right)$ ist dann das Gesamtgewicht.

2. Einheitsgewicht: Hier wird der Durchschnittspreis der dem Posten zugrunde liegenden Einheit eingesetzt. Handelt es sich z. B. um verbrauchte elektrische Energie, so kann als Einheitsgewicht etwa der Preis einer Kilowattstunde eingesetzt werden. Das setzt voraus, daß die Einheiten innerhalb ein und desselben Postens annähernd den gleichen Wert besessen haben, andernfalls müßten soviel Posten mit in sich gleichwertigen Einheiten aufgesetzt werden, als Unterschiede im Einheitswert vorliegen.

3. Mengengewichte: Hier wird das Gesamtgewicht durch das Einheitsgewicht dividiert. Beträgt z. B. das Gesamtgewicht 12,6 und das Einheitsgewicht 0,3, so berechnet sich das Mengengewicht zu 12,6 : 0,3 = 42.

Einheitsgewicht und Mengengewicht geben also eine Erläuterung des Gesamtgewichts, sie geben darüber Aufschluß, in welcher Weise dieses entstanden ist, ob durch große Anzahl oder durch hohen Preis der Einheiten.

Die Gewichtsaufrechnungen eines entsprechend gegliederten Aufwands sieht also z. B. so aus:

1. Lfd. Nr.	2. Bezeichn. des Postens	3. Betrag	4. Gesamtgewicht	5. Einheitsgewicht	6. Mengengewicht
1	A	1500	7,0	1,0	7,0
2	B	2000	9,3	2,5	3,72
3	C	3500	16,3	2,0	8,15
4	D	500	2,3	0,5	4,6
5	E	1000	4,55	1,0	4,55
6	F	2000	9,3	1,0	9,3
7	G	2500	11,6	2,0	5,8
8	H	3000	13,95	0,5	27,5
9	I	4000	18,6	2,0	9,3
10	K	1500	7,0	1,0	7,0
			99,9		
		21500 =	100 (%)		

In der Spalte 2 wären dabei also die einzelnen an der Kostenbildung beteiligten Posten aufzuführen — soweit differenziert, als es die Sache fordert und als für sie noch ein einheitliches Einheitsgewicht angenommen werden kann. Bei den Löhnen wären z. B. zu unterscheiden:

a) Gehälter — hier wäre als Einheitsgewicht z. B. der Gehaltsbetrag durch die schematisch angenommene Arbeitsstundenzahl dividiert anzusehen. Differieren die Gehälter stark (Direktoren — Buchhalter), so wären soviel verschiedene Posten zu bilden, als einheitliche Einheitsgewichte angenommen werden können.
b) Akkordlöhne — hier wäre ebenfalls entsprechend wie bei a der Durchschnitt als Einheitsgewicht anzunehmen. Gegebenenfalls müßte ebenfalls der Posten Akkordlöhne in mehrere einzelne Posten zerlegt werden.
c) Angelerntenlöhne.
d) Ungelerntenlöhne — hier wäre ebenfalls entsprechend a und b zu verfahren.

Bei der Bestimmung des Einheitsgewichtes ist es im Interesse der Vergleichbarkeit zweckmäßig, die Einheiten so zu wählen, daß die Einheitsgewichte nicht zu große Differenzen untereinander aufweisen. Zu diesen Zwecken kann es beispielsweise besser sein, als Einheit nicht eine Arbeitsstunde, sondern 1,5 Arbeitsstunden, statt 1 kg 5 kg, statt 1 Kilowattstunde 8 Kilowattstunden u. dgl. anzunehmen.

An dieser Variationsmöglichkeit zeigt sich der Vorteil des Verfahrens, das die oft unhandlichen realen Werte durch bequem verwendbare Rechnungswerte ersetzt, die das, worauf es ankommt, klarer heraustreten zu lassen. Man kann sogar soweit gehen, daß man die Einheitsgewichte überhaupt einander gleichsetzt und dadurch die Mengegewichte allein zur Diskussion stellt. Das kann dort am Platz sein, wo mit den Preisen der Einheiten als mit im wesentlichen unveränderten Größen gerechnet werden kann.

III.

Aus einer in der geschilderten Weise auf Gewichtsziffern umgerechneten Kostenzusammenstellung kann nun ohne weiteres ersehen werden, an welchen Stellen an Kostenbelastung der produzierten Einheit gespart werden kann, und gleichzeitig, ob die Ersparnis besser am Preis oder an der Menge der Einheit durchzuführen ist.

In unserm Beispiel belastet z. B. Posten H .... mit der hohen Zahl von 13,95% das Produkt besonders, und zwar rührt die Belastung von der großen Menge der verbrauchten Einheiten (Mengengewicht = 27,5) her. Hier wäre also bei planmäßiger Aufwandseinschränkung zunächst nachzuprüfen, ob nicht an der Menge der Einheiten gespart werden kann.

Auf einzelne damit zusammenhängende Vorteile, z. B. den, daß jede Schwankung in den Lohnsätzen noch während der Lohnverhandlungen auf ihre Wirkung nachgeprüft und in dieser Wirkung auch nachgewiesen werden kann, soll hier nicht näher eingegangen werden.

IV.

Weiter gestattet das Verfahren auch, verschiedene Kostenberichte desselben Betriebes zu verschiedenen Zeiten oder verschiedener Betriebe miteinander zu vergleichen, vorausgesetzt, daß der Aufbau der Berechnung, also vor allem die Posteneinteilung und die Wahl der Einheiten, in beiden Berichten nach denselben Grundsätzen durchgeführt ist.

Nehmen wir an, daß das oben gegebene schematische Beispiel die Aufwandsgliederung eines Unternehmens im Jahre 1925 angibt und daß wir nun eine damit vergleichbare Aufstellung der Aufwandsgliederung desselben Unternehmens im Jahre 1926 vornehmen wollen, so müssen wir folgende Überlegung anstellen:

1. Es muß die Posteneinteilung in beiden Fällen die gleiche sein.
2. Bei der Umrechnung der absoluten Werte der einzelnen Posten (Geldbetrag) in Gewichtsziffern (Gesamtgewicht) setzen wir die Produktion von 1925 (genau berechnet oder geschätzt) = 100 % und bestimmen nun (wiederum durch Berechnung oder Schätzung) den Produktionswert des Jahres 1926 in bezug auf den zu 100 % angenommenen des Jahres 1925. Im folgenden Beispiel möge er für 1926 150 % sein.
3. Wenn nun 100 % Produktion einem Aufwand von 21 500 M entspricht, so müßte einer Produktion von 150 % ein Aufwand von 32250 M entsprechen. Tatsächlich beträgt dieser Aufwand aber nur 30 000 M oder, in Prozent ausgedrückt, 92,75 %. Diese 92,75 % sind dann die Summe der Gesamtgewichte und den Postenbeträgen entsprechend zu verteilen. Daraus ergeben sich dann die Werte von Spalte 4.

Die ganze Aufstellung für 1926 würde dann z. B. so aussehen:

1. Lfd. Nr.	2. Bezeichn. des Postens	3. Betrag	4. Gesamtgewicht	5. Einheitsgewicht	6. Mengengewicht
1	A	1500	4,55	1,0	4,55
2	B	4000	12,4	2,5	4,96
3	C	3500	10,8	2,0	5,4
4	D	1000	3,1	0,5	6,2
5	E	2500	7,75	1,0	7,75
6	F	2500	7,75	1,0	7,75
7	G	3500	10,8	2,0	5,4
8	H	3500	10,8	0,5	21,6
9	I	6000	18,6	2,0	9,3
10	K	2000	6,2	1,0	6,2
		30000	= 92,75 (%)		

Jetzt können die Gesamtgewichte desselben Postens der beiden Aufstellungen direkt miteinander verglichen werden. Daß dieser Vergleich von den Gesamtsummen des Aufwands unabhängig ist, zeigt Posten 9 (I....). Hier entspricht die Vergrößerung des Aufwands von 4000 auf 6000 der Steigerung der Produktion von 100 auf 150. Demgemäß muß das Gesamtgewicht (und, da das Einheitsgewicht sich nicht verändert hat, auch das Mengengewicht) in beiden das gleiche sein; das ist der Fall.

V.

Die angegebene Berechnungsweise bietet keine besonderen Schwierigkeiten, solange es sich um eine einheitliche Produktion handelt, deren Umfang auch einheitlich geschätzt werden kann. Das ist, wie ausdrücklich hervorgehoben werden muß, nicht etwa nur dann der Fall, wenn nur ein Produkt in Frage kommt. Vielmehr kann z. B. auch die Produktion einer Möbelfabrik oder einer Apparatebauanstalt trotz großer Mannigfaltigkeit der Erzeugnisse als einheitliche Größe geschätzt werden. Es ist in anderm Zusammenhange der Nachweis erbracht worden, daß auch Gesamtschätzungen sehr verschiedener Einheiten, sofern überhaupt ein tertium comparationis da ist, recht genaue Werte ergeben. Man muß sich daher in der Praxis nur darüber klar sein, welches Maß der Schätzung der Produktionsgröße zugrunde gelegt werden soll. Derartige schematische Annahmen sind längst üblich, z. B. werden im Bauwesen Baukosten pro Kubikmeter umbauten Raumes verglichen.

Nun gibt es aber auch Fälle, wo tatsächlich mehrere ganz verschiedene Erzeugungsgänge nebeneinander bestehen, ohne daß sich ihre Kostenaufstellung grundsätzlich trennen läßt (was immer ein Mangel ist!). Z. B. könnte eine Maschinenfabrik Bohrmaschinen bestimmter Art und zugleich Heizkörper herstellen. Dann müßten die Gesamtgewichte in dem Verhältnis geteilt werden, in dem die verschiedenen Erzeugungsgänge den Gesamtaufwand belasten. Dieses Verhältnis wäre dann etwa durch Vergleich einiger als Stichproben herausgegriffener und exakt durchgeführter Nachkalkulationen zu ermitteln. Doch gilt diese grobe Aufteilung

immer nur für den Rest von Kosten, der nicht mit Sicherheit der einen oder der anderen Erzeugung zur Last gelegt werden kann.

VI.

Zum Schluß dieses absichtlich zunächst allgemein gehaltenen Überblicks sei noch darauf hingewiesen, daß auch die Handlungsunkosten, die Einnahmen usw. genau nach den gleichen Grundsätzen schematisch verarbeitet werden können. Für alle solche Einzelheiten ist später noch Zeit; vorerst kommt es darauf an, das Grundsätzliche klar herauszustellen: die Anwendung der schematischen Gewichtsziffern. Mehr als eine Anregung zur Nachprüfung und Erörterung wollten diese Zeilen nicht geben.

Bilanzmäßige Analyse des Wochenausweises der Reichsbank.

Von Paul Deutsch, Leipzig.

I.

In dem Wirtschaftsteil der Tageszeitungen kommt den regelmäßigen Berichten der Notenbanken eine besondere Bedeutung zu. Nicht nur in währungspolitischer Hinsicht, auch in allgemein konjunkturpolitischer Beziehung können die Zahlen der Wochenberichte als Wirtschaftsbarometer überaus wichtige Erkenntnisse vermitteln, da sich in ihnen politische und wirtschaftliche Ereignisse deutlich widerspiegeln. Obwohl die Deutsche Reichsbank, wie gezeigt werden wird, Ausweis und Bilanz weit ausführlicher veröffentlicht als sie gesetzlich verpflichtet ist, bleiben, zumal bei der Lektüre des Ausweises, selbst für einen wirtschaftlich gut vorgebildeten Leser manche Zweifelsfragen. Wie bei allen ähnlichen Publikationen ist ja auch hier eine gewisse Unklarheit geradezu beabsichtigt.

In der Literatur sind brauchbare Beiträge zur Lektüre des Reichsbankausweises nicht sehr zahlreich. In der Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung haben Schmalenbach und Mahlberg die Entwicklung der Ausweispositionen in der Vorkriegszeit und Paul Harte für die Zeit von 1914—1925 untersucht, in der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis R. Beigel. Als kurze lehrbuchmäßige Besprechungen sind u. a. die von Findeisen-Großmann im Grundriß der Handelswissenschaften, von Georg Obst in seinem „Bankgeschäft“ und in seinem Geld-, Bank- und Börsenwesen, und von Walb in Rothschilds Taschenbuch zu nennen. Erklärungen des Ausweises enthalten sodann die Kommentare zum Bankgesetz.

II.

In dem vorliegenden Aufsatz wird die Analyse des Ausweises auf einem besonderen Wege versucht. Die folgende Zusammenstellung von drei Reichsbankausweisen, die diskontpolitisch und bilanztechnisch für die folgenden Ausführungen bedeutsam sind, soll dabei die Ausgangsbasis bilden.

Wochenausweise der Reichsbank (in Millionen RM).

Aktiva:	31. 12. 26	31. 3. 27	15. 6. 27	am 15. 6. gegen die Vorwoche:
1. Noch nicht begebene Reichsbankanteile	177,212	177,212	177,212	unverändert
2. Goldbestand (Barrengold, sowie in- und ausländische Goldmünzen, das Pfund fein zu 1392 RM berechnet)	1831,383	1851,669	1803,588	Abn. 11,908
und zwar Goldkassenbestand	1661,103	1750,281	1745,712	„ 658
Golddepot unbelastet bei ausländischen Zentralnotenbanken	170,280	101,388	57,876	„ 11,250
3. Bestand deckungsfähiger Devisen	519,168	203,002	75,234	„ 11,660
4. Sonstige Wechsel und Schecks	1828,587	1962,733	2116,883	„ 221,304
5. Deutsche Scheidemünzen	85,991	131,768	102,405	Zun. 11,321
6. Noten anderer Banken	4,295	6,266	21,403	„ 6,877
7. Lombardforderungen	84,078	81,064	28,500	Abn. 26,356
8. Effekten	90,941	92,912	93,059	Zun. 178
9. Sonstige Aktiven	473,210	425,507	520,794	„ 55,845
Passiva:				
I. Grundkapital:				
a) begeben	122,788	122,788	122,788	unverändert
b) noch nicht begeben	177,212	177,212	177,212	unverändert
II. Reservefonds:				
a) gesetzlicher Reservefonds	33,952	38,510	38,510	unverändert
b) Spezialreservefonds für künftige Dividendenzahlungen	43,133	44,883	44,883	unverändert
c) sonstige Rücklagen	160,000	160,000	160,000	unverändert
III. Betrag der umlaufenden Noten	3735,526	3588,706	3342,047	Abn. 347,172
IV. Sonstige täglich fällige Verbindlichkeiten	648,047	616,429	759,633	Zun. 108,727
V. Sonstige Passiva	174,207	183,605	294,015	„ 41,438
	Dezember	März		
Umsatz der Abrechnungsstellen im Monat	5853,2	7170,047	—	
Bestand an Rentenbankscheinen	7,7	33,7	114,4	
Umlauf an Rentenbankscheinen	1164,2	1095,5	958,5	Abn. 53,8

In der nachstehenden Übersicht sind nun nach diesem Schema des Wochenausweises die Posten der Bilanz geordnet; der Ausweis per 31. Dezember 1926 wird somit aus der

für den 31. Dezember 1926 aufgestellten Jahresbilanz abgeleitet. Es wird von vornherein darauf hingewiesen, daß bei dem sich hierbei ergebenden Vergleich teilweise erhebliche Differenzen zwischen den Werten der Bilanz und den Buchwerten des Ausweises festzustellen sein werden[1]). Methodisch erscheint aber unser Vorgehen empfehlenswert, weil auf diese Weise der Ausweis authentisch durch die Bilanz erläutert wird, wobei weiterhin der Verwaltungsbericht als Stütze herangezogen werden kann[2]).

(Übersicht siehe nächste Seite)

Im Anschluß an diese Übersicht ergeben sich nun zwei Aufgaben:

1. die Ausweispositionen mit besonderer Berücksichtigung ihrer währungs- und kreditpolitischen Bedeutung bilanzmäßig zu analysieren und
2. die Unterschiede zwischen Bilanz und Wochenausweis zu erklären.

Dadurch wird weiterhin eine Grundlage für die dynamische Auswertung des Ausweises geschaffen.

Die Passivposten I—IV können mit den entsprechenden Bilanzpositionen ohne Schwierigkeit in Übereinstimmung gebracht werden. Zur Erläuterung ihres Inhalts und Zusammenhangs mit der Bilanz genügen einige kurze Bemerkungen. Das Grundkapital (I) ist bei der Gründung der alten Reichsbank im Jahre 1875 auf 120 Mill. M festgesetzt und durch die Novelle von 1899 auf 180 Mill. M erhöht worden. Bei der Neuordnung im Jahre 1924 wurde das alte Kapital auf 90 Mill. RM zusammengelegt und gleichzeitig auf 300 Mill. RM erhöht. Dabei wurde in § 5 BG. der Reichsbank das Recht zugesprochen, das Grundkapital weiterhin auf 400 Mill. RM zu erhöhen. So wurden am 15. Oktober 1924 ausgewiesen: a) 90 Mill. RM zusammengelegtes Grundkapital und b) die auf 210 Mill. RM beschlossene Kapitalerhöhung. Von letzterem Betrage wurden 32,788 Mill. RM im Umtausch gegen Golddiskontbankaktien und im Wege der Übernahme von Anteilen durch die Aktionäre der Schleswig-Holsteinschen Giro-Bank begeben. Laut Stammbüchern und Verwaltungsbericht der Reichsbank verteilte sich am 31. Dezember 1926 der begebene Betrag von 122,788,100 RM in Form von 100-RM-Anteilen auf 11 169 „Eigener", darunter 1350 Ausländer. Die noch nicht begebenen Anteile sehen wir als ersten Posten unter den Aktiven ausgewiesen.

Bei der nächsten Position Reservefonds (II) zeigt unsere Übersicht, wie die in den eingangs dargestellten Ausweisen zusammengezogenen Rücklagen zu gliedern sind. Dem gesetzlichen Reservefonds fließen laut § 37 BG. solange 20% des Jahresgewinns zu, bis er eine Höhe von 12% des Notenumlaufs erreicht. Für das Jahr 1926 werden die in unserer Übersicht als letzter Posten (VI b) angeführten 4,6 Mill. RM gutgeschrieben. Im Ausweis erscheint die Veränderung auf diesem wie auf den beiden folgenden Reservekonten erst in der auf die Generalversammlung[3]) folgenden Woche. (Lt. obigem Ausweis am 31. März 1927.)

Den in der Bilanz ausgewiesenen 5124 Mill. RM „in Betrieb gegebenen Banknoten" stehen auf der Aktivseite im Kassenbestand die eigenen Noten gegenüber. Die Differenz dieser beiden Posten vermindert um die zum Umlauf nicht mehr geeigneten Noten, ergibt den in dem wöchentlichen Bericht ausgewiesenen „Betrag der umlaufenden Noten" (III). Mit dieser eingehenden Gliederung setzt die Reichsbank eine alte Gepflogenheit fort; für die alte Reichsbank war die Trennung des Banknotenumlaufs in eine Aktiv- und Passivposition der dargestellten Art vorgeschrieben. Für die Bilanz der neuen Reichsbank besteht diese Vorschrift nicht. Zur Feststellung des Deckungsverhältnisses werden die umlaufenden Noten mit den für die Deckung in Frage kommenden Positionen der Aktivseite verglichen. Am 31. Dezember 1926 stellten der Goldbestand in Höhe von 1,8 Milliarden RM 49% und die deckungsfähigen Devisen in Höhe von 0,52 Milliarden RM 13,9% des Notenumlaufs dar, so daß bei einer Gesamtdeckung von 62,9% die durch § 28 BG. vorgeschriebene 30%ige reine Golddeckung um 19% und die 40%ige Gesamtgolddeckung (einschl. Deckungsdevisen) um 22,9% überschritten war. Die Höchstdeckung zeigte im Jahre 1926 der Ausweis vom 23. März, nach dem die Deckung durch Gold und Devisen sich auf 76,9% des Notenumlaufs belief. Die Deckung des Restbetrags erfolgt durch Drei-Unterschriften-Wechsel und Schecks.

Über die Gliederung der „sonstigen täglich fälligen Verbindlichkeiten" (IV) gibt uns der Verwaltungsbericht von 1926 (S. 18) nähere Auskunft. Danach entfällt der größte Teil dieser Position mit 484, 3 Mill. RM auf Giro-Guthaben, also unverzinsliche Einlagen im Giroverkehr. Den Rest von 163,8 Mill. RM bilden täglich fällige Depositengelder, einzulösende Anweisungen, Kontokorrentschulden und ähnliche Posten, wie sie sich aus dem § 21, Ziff. 5 und 6 BG., ergeben. Geschäfte in verzinslichen Depositen pflegt die Reichsbank nicht, sondern überläßt diese den anderen Kreditinstituten. Seit der Bankgesetznovelle vom 9. Mai 1921, die die Lockerung der Drittel-Deckungsvorschriften legalisierte, war es üblich, in den sonstigen

(Fortsetzung Seite 242)

[1]) Zur rein technischen Erklärung der Unterschiede ist an dieser Stelle ein Hinweis auf die Entstehung der Ausweise angebracht.

An den Wochenschlußterminen (7., 15., 23. und ultimo) schließen die Reichshauptbank in Berlin, sowie sämtliche Reichsbankhauptstellen und Bankstellen in der Provinz abends ihre Bücher ab und geben noch am gleichen Tag die Abschlußziffern an die Hauptbuchhalterei nach Berlin, wo diese geprüft und für den Ausweis bearbeitet werden. Die Reichsbankstellen beziehen dabei die Buchungen der ihnen nachgeordneten Nebenstellen und Warendepots ein. Vgl. § 15 des alten BG. und Koch-Schacht, Münz- und Bankgesetzgebung, Berlin 1926, S. 199.

[2]) Auch Walb (a.a.O.) weist auf die Möglichkeit hin, den Wochenausweis durch Zurateziehen der Bilanz zu erläutern.

[3]) Die G. V. findet spätestens im Mai statt. § 36 BG. und §§ 10 und 13 der Satzung.

Bilanz und Wochenausweis der Reichsbank per 31. Dezember 1926 [kombiniert] [4]).

Aktiva:	RM	RM
1. Noch nicht begebene Reichsbankanteile		177 211 900.—
2. Goldbestand:		
a) in den Kassen der Bank	1 661 103 415.38	
b) bei ausländischen Zentralnotenbanken	170 280 306.91	1 831 383 722.29
3. Deckungsfähige Devisen:		
a) zur Notendeckung herangezogene Guthaben in ausländischer Währung	517 664 000.—	
b) ausländische Noten	1 504 047.93	519 168 047.93
4. Sonstige Wechsel und Schecks:		
a) Inlandwechsel und -schecks	1 412 897 249.11	
b) Auslandwechsel und -schecks	424 585 044.35	1 837 482 293.46
5. Deutsche Scheidemünzen		85 990 713.24
6. Noten anderer Banken		4 294 850.—
7. Lombardforderungen:		
a) gegen Gold und Silber (§ 21, 3a BG.)	1 200.—	
b) gegen Wertpapiere (§ 21, 3b, c, d BG.)	41 489 900.—	
c) gegen Wechsel (§ 21, 3e BG.)	41 142 000.—	
d) gegen Waren (§ 21, 3f BG.)	1 136 900.—	
e) gegen langfristige Schuldverschreibungen d. Reichs (§ 21, 3 Abs. 2 BG.)	308 300.—	84 078 300.—
8. Effekten		91 011 004.24
9. Sonstige Aktiva:		
a) Guthaben in ausländ. Währung, soweit es nicht zur Deckung dient	19 330 189.22	
b) Rentenbankscheine	7 408 115.—	
c) Silberbestand	675 280.68	
d) Forderungen ungewissen Eingangs	14 904 311.10	
e) Forderungen aus der Auseinandersetzung mit dem Reich	136 422 480.86	
f) Verschiedene Forderungen:		
Postscheckguthaben	25 822 391.56	
gestundete Forderungen an die Rentenbank	61 193 664.98	
Anlagewerte der Rückstellung für Pensions- u. Wartegeldverpflicht.	79 903 636.57	
sonstige Forderungen	20 117 525.87	
g) Grundstück und Gebäude	30 000 000.—	
h) Noch nicht abgerechnete Bauten	7 217 966.95	402 995 562.79
		RM 5 033 616 393.95

Passiva:		
I. Grundkapital:		
a) eingezahlt		122 788 100.—
b) noch nicht begeben		177 211 900.—
II. Reservefonds:		
a) gesetzlicher Reservefonds (vgl. hierzu VI b)		33 951 705.66
b) Spezialreservefonds für künftige Dividendenzahlung		43 133 287.12
c) sonstige Reserven:		
Pensions- und Wartegeldverpflichtungen	80 000 000.—	
Delkrederefonds	50 000 000.—	
Rücklage für Notenneudruck	15 000 000.—	
Rücklage für Neubauten	15 000 000.—	160 000 000.—
III. Betrag der umlaufenden Noten:		
a) in Betrieb gegebene Banknoten	5 124 983 700.—	
b) eigener Bestand	1 389 174 230.—	
	3 735 809 470.—	
c) zum Umlauf nicht mehr geeignete Noten	283 840.—	3 735 525 630.—
IV. Sonstige tägliche Verbindlichkeiten (Guthaben der Giro- und Kontokorrentgläubiger)		648 046 909.67
V. Sonstige Passiva:		
a) auf das Jahr 1927 entfallende Wechselzinsen	5 119 303.16	
b) noch nicht abgehobene Dividende	253 710.—	
c) von der Reichsbank einzulösende Dollarschatzanweisungen des Reichs	1 066 545.32	
d) Verpflichtungen in ausländischer Währung	188 634.13	
e) sonstige Buchschulden	83 538 421.54	90 166 614.15
VI. a) Reingewinn 1926 (nach Abzug des folgenden Postens)	18 233 797.88	
b) Zuweisung an den gesetzlichen Reservefonds	4 558 449.47	22 792 247.35
		RM 5 033 616 393.95

[4]) Es empfiehlt sich, die Reichsbankbilanz in der veröffentlichten Form vergleichsweise heranzuziehen.

täglich fälligen Verbindlichkeiten öffentliche und private Gelder getrennt auszuweisen. Diese Gewohnheit wurde der neuen Reichsbank nicht zur Pflicht gemacht. Leider hat die Reichsbank diese Gliederung, die wertvolle Einblicke in die Kassendispositionen der privaten und öffentlichen Wirtschaft ermöglichte, aufgegeben. Dagegen ist ein wichtiger betriebspolitischer Grundsatz, der naturgemäß schon früher streng beobachtet worden ist, ohne daß er gesetzlich besonders geregelt war, in das neue Bankgesetz ausdrücklich übernommen worden. Laut § 35 müssen dem Posten „sonstige täglich fällige Verbindlichkeiten" auf der Aktivseite in Höhe von mindestens 40% liquide Mittel bestimmter Art gegenüberstehen: tägliches Geld, Schecks auf andere Banken, Wechsel von einer Laufzeit von höchstens 30 Tagen und täglich fällige Lombardforderungen[5]). Für den 31. Dezember 1926 stellt der Verwaltungsbericht (S. 18) eine Liquidität von 90,2% gegen 82,8% Ende 1925 fest. Aus dem Ausweis kann diese Liquiditätsziffer nicht ermittelt werden.

Bei dem Posten Sonstige Passiva (V) zeigen sich naturgemäß Abweichungen zwischen der bilanzmäßig ermittelten Position des Wochenausweises mit der im Wochenausweis tatsächlich ausgewiesenen Ziffer. Man muß hierbei beachten, daß die Reichsbank die Bruttogewinne bis zur endgültigen Feststellung der Erfolgsrechnung unter den sonstigen Passiven führt; beträchliche Summen werden ferner noch im neuen Jahr für Rechnung des alten Jahres verbucht. Gleichwohl bleibt trotz der ziffernmäßigen Änderungen, die die Summe der sonstigen Passiven in der Bilanz erfährt, der materielle Inhalt derselbe. So erscheint der zunächst geheimnisvolle Posten der sonstigen Passiven in der dargestellten Detaillierung. (Schluß folgt.)

Rechtsfragen des Tages.

Das Steuerzahlen gehörte niemals zu den mit Begeisterung ausgeübten Betätigungen des Staatsbürgers. Noch viel unangenehmer empfindet er es aber, wenn die von ihm im Wege der Selbsteinschätzung angegebenen Beträge nachgeprüft und zu gering befunden werden. Der Staat kann aber, da in der Kriegs- und Inflationszeit die Steuermoral stark gesunken ist, die steuerliche Buch- und Betriebsprüfung nicht entbehren. Die Betriebsunternehmer haben sich bisher vielfach über Art und Form dieser Prüfung beschwert, und der Reichsfinanzminister hat sich veranlaßt gesehen, durch einen Erlaß vom 7. Juli 1927 den Versuch zu machen, die Beschwerdepunkte jedenfalls zu vermindern. Der Erlaß steht unter dem Zeichen des „fortiter in re, suaviter in modo", d. h. der Buchprüfer soll versuchen, etwaige Steuersabotage aufzudecken, er soll sich aber aller Maßnahmen enthalten, die ihn in den Verdacht eines schikanösen Nachforschens bringen könnten. Von vornherein ist hervorzuheben, daß die Prüfer selbst überhaupt keine Zwangsmittel haben, sondern daß sie, falls solche erforderlich sind, dem Finanzamt Meldung machen sollen. Der Prüfer soll sich auch niemals in Erörterungen über die Berechtigung der Prüfung und der angewendeten Maßnahmen einlassen. Für den Unternehmer ergibt sich daraus die Folge, daß es gar keinen Zweck hat, sich mit dem Prüfer zu unterhalten, soweit dieser auf Vorstellungen nicht sofort eingeht. Der Betriebsunternehmer wendet sich immer am besten gleich ans Finanzamt. Sehr gefährlich ist es, sich dem Prüfer anders als ganz formell gegenüberzustellen. Jede diesem erwiesene Freundlichkeit oder Zuwendung bringt den Unternehmer in die Gefahr, daß der Prüfer solche Anerbietungen zur Anzeige bringt, wozu er in dem Erlaß ausdrücklich verpflichtet ist. Der Unternehmer gerät dadurch leicht in den Verdacht, daß er etwas zu verbergen hat, und den Prüfer zu einer legeren Ausübung seines Amtes veranlassen will.

In einer Anlage zum Erlaß sind die Anweisungen für den Gang der Prüfung zusammengestellt. Der anzumeldende Prüfer hat den Unternehmungsleiter zu ersuchen, ihm einen Angestellten zur Erteilung von Auskünften und Beibringung von Belegen namhaft zu machen. Andererseits darf der Prüfer andere als solche Auskunftspersonen, die zum Geschäftspersonal gehören, nicht befragen. Hinsichtlich der Buchführung erstreckt sich die Einsichtnahme des Prüfers auf das Bilanzbuch, die Hauptbuchkonten, die Kontokorrentkonten, die Abschreibungen, die Lagerbücher, Rechnungen und Kalkulationen, in letzterer Hinsicht zur Ermittlung der Gestehungskosten. In den Lagern selbst sind Stichproben aber nur nötigenfalls vorzunehmen.

Genaue Bestimmungen sind für das Verhalten des Prüfers gegenüber dem Steuerpflichtigen gegeben. Der Prüfer soll nicht glauben, daß er durchaus etwas finden müsse. Er ist sogar verpflichtet, auch dem Unternehmer günstige Umstände festzustellen und zur Sprache zu bringen. In denselben Betrieb sollen grundsätzlich höchstens drei Prüfer gesandt werden, in der Regel nur einer oder zwei und niemals Personen, die in dem betreffenden Betriebe früher tätig waren. Die Prüfung soll auch nicht zur Unzeit geschehen, also in der Landwirtschaft nicht in der Zeit zwischen Bestellung und Ernte, im Einzelhandel nicht in der Weihnachts- und Inventurzeit, in der Zuckerindustrie nicht in der Kampagne, in Kurorten nicht während der Saison.

Der Erlaß ist von dem Bestreben geführt, überflüssige Konflikte zu vermeiden, und die Streitigkeiten zwischen Prüfer und Finanzamt einerseits und Betriebsunternehmer andererseits auf ein möglichst geringes Maß zu beschränken. Wie er sich in der Praxis bewähren wird, ist abzuwarten.

Die Parlamentsferien sind zu Ende, Reichstag und Landtag beginnen demnächst wieder ihre Tätigkeit, der Reichstag vermutlich in letzter Tagung vor den Neuwahlen. Bei der Inventur der Arbeiten, die diesen Körperschaften obliegen, findet

[5]) Diese sind an sich alle täglich fällig, weil sie an keine Kündigungsfrist gebunden sind.

man so umfangreiche Entwürfe, daß berechtigte Zweifel entstehen können, ob auch nur ein Teil wirklich zur Erledigung kommen wird. Die größte Bedeutung hat die Reform des Strafrechts und Strafvollzugs. Die Deutsche Landesgruppe der Internationalen Kriminalistischen Vereinigung hat in der Mitte September stattgefundenen Karlsruher Tagung dazu Stellung genommen. Man kann aber nicht behaupten, daß in den Hauptfragen: Beibehaltung der Todesstrafe, Behandlung der verminderten Zurechnungsfähigkeit, Ausschaltung sozialer Elemente aus der Volksgemeinschaft, Strafvollzug in Stufen, eine Einigung erzielt wurde. Vermutlich wird dieser Gesetzeskomplex auch im Rechtsausschuß und später im Plenum erheblichen Schwierigkeiten begegnen; es besteht die Befürchtung, daß trotz der jahrzehntelangen Vorbereitung und dem Wunsche mit Deutschösterreich auf den bezeichneten Gebieten zu einer Rechtseinheit zu kommen, eine Verabschiedung sich nicht wird erzielen lassen, wenn die Parteien nicht großzügig ihre Sonderwünsche zurückstellen.

Ein weiteres der Erledigung im Reichstag harrendes Problem ist das der Vereinfachung des Steuerrechts. Ob ferner die gefährliche Klippe des Reichsschulgesetzes glücklich umschifft werden wird, oder ob das Reichstagsschiff daran zerschellen wird, läßt sich nicht vorhersagen. Einige in der Kommission ruhende Anträge werden sicher nicht zur Restentwickelung gelangen. Dazu gehören die Bestrebungen, den Inflationsverkäufern zu helfen und vor allem, das Ehescheidungsrecht zu reformieren. In letzterer Beziehung hat der verdiente Vorsitzende des Rechtsausschusses, Geheimrat Dr. Kahl, zwar den Auftrag erhalten, seine in einer großzügigen Rede entwickelten Gedankengänge in bestimmte Anträge zu kristallisieren; aber ob der Hauptleitsatz: Ersetzung des heute das BGB. beherrschenden Verschuldensprinzips durch den Zerrüttungsgedanken beim Reichstag Zustimmung finden wird, ist mehr als zweifelhaft.

Im Rechtsausschuß des Preußischen Landtags ruht der Entwurf über die Erledigung der Schwarzverkäufe. Im großen Publikum besteht die irrige Ansicht, als bezwecke er eine Erleichterung der Wiedererlangung schwarzverkaufter Grundstücke. In Wahrheit will er nichts weiter als die Frage der Genehmigung derartiger Verkäufe einer endgültigen Klärung binnen kurzer Frist entgegenzuführen. Es ist anzunehmen, daß wenigstens dieser Entwurf sehr bald nach dem Wiederzusammentritt des Preußischen Landtags zur Verabschiedung gelangt.

Die Frage der Besteuerung von Sanierungsgewinnen ist unter den Fachleuten lange Zeit streitig gewesen. Die Steuerbehörden hatten meist die Besteuerung vorgenommen; der Reichsfinanzhof hat aber durch eine Entscheidung vom 30. Juni 1927 (VI A 297/27) die Steuerpflicht der mit Forderungsverzicht entstehenden Sanierungsgewinne verneint. Der Reichsfinanzhof sieht den Akkord als einen außerbetrieblichen Vorgang an und kommt zu dieser etwas auffallenden Konstruktion auf einem sehr eigenartigen Wege. Der höchste Steuergerichtshof meint, der Erlaß durch einen außergerichtlichen Akkord stelle sich zwar für die Gläubiger, soweit sie Kaufleute sind, als ein Vorgang innerhalb ihres Betriebes dar. Dies gelte aber nicht für den Schuldner. Der Akkord selbst sei eine Vereinbarung zwischen den Gläubigern; jeder Gläubiger sehe in dem Erlaß der anderen Gläubiger und in den etwaigen Bürgschaften dritter Personen für die Erfüllung der Gegenleistung für seinen eigenen Erlaß. Der Schuldner erlange seine formelle Vermögensvermehrung sonach als Ergebnis der Vereinbarungen anderer Personen, also durch einen Vorgang, der schon deshalb außerhalb seines Geschäftsbetriebs liege, weil er an ihm nicht beteiligt sei. Vom Standpunkt des Schuldners aus liege es beim Akkord nicht anders als beim Erlaß einer Geschäftsschuld im Wege der Schenkung.

Die Entscheidung ist vom 6., die Steuerpflichten der physischen Personen beurteilenden Senat erlassen. Es bleibt abzuwarten, ob sich auch der die Körperschaften betreuende erste Senat der erwähnten Konstruktion anschließt.

Eduard Heilfron.

Neue Gesetze und Verordnungen.

Berichtszeitraum 1. Juli bis 30. September 1927.

a) *Reichsrecht.*

1. Gesetz zur Verlängerung der Geltungsdauer des Mieterschutzgesetzes und des Reichsmietengesetzes. Vom 30. Juni 1927 (RGBl. I, 131).

Verlängerung der Geltungsdauer beider Gesetze bis zum 31. Dezember 1927. Inzwischen sollen die beiden dem Reichstag vorliegenden Lockerungsgesetzentwürfe zur Beratung und Erledigung gelangen.

2. Gesetz über den Verkehr mit Lebensmitteln und Bedarfsgegenständen (Lebensmittelgesetz). Vom 5. Juli 1927 (RGBl. I, 134).

Tritt an die Stelle des Lebensmittelgesetzes vom 14. Mai 1879.

3. Gesetz über den Vergleich zur Abwendung des Konkurses (Vergleichsordnung). Vom 5. Juli 1927 (RGBl. I, 139).

Ermöglicht einen Zwangsvergleich unter Leitung des Konkursgerichts zur Vermeidung der Konkurseröffnung. Tritt an die Stelle der Vorschriften über die Geschäftsaufsicht.

4. Reichsgerichtskostengesetz und Reichsgebührenordnung für Rechtsanwälte. Vom 5. Juli 1927 (RGBl. I, 152).

Neufassung beider Gebührengesetze auf Grund der Novelle vom 28. Januar 1927.

5. Gesetz über die Verzinsung aufgewerteter Hypotheken und ihre Umwandlung in Grundschulden, sowie über Vorzugsrenten. Vom 9. Juli 1927 (RGBl. I, 171).

Aufwertungsnovelle. Zinsbeginn bei gelöschten Hypotheken und Grundschulden spätestens 1. April 1926. Keine Rückforderung der selbst mit Vorbehalt für eine frühere Zeit gezahlten Zinsen. Zulassung der Umwandlung einer aufgewerteten Hypothek in eine Grund-

schuld. Erhöhung des Aufwertungssatzes für Restkaufgeld- und Gutsüberlassungshypotheken bis zu 400% des Goldmarkbetrages bei Begründung zwischen dem 1. Januar und dem 30. September 1921, und auf 600% des Goldmarkbetrages bei Begründung zwischen dem 1. Oktober und 31. Dezember 1921. Wiedereinsetzung in den vorigen Stand bei unverschuldeter Versäumung der Anmeldung zurückgezahlter Hypotheken; Neuanmeldung bis 1. Okt. 1927. Erhöhung des Jahresarbeitseinkommens als Voraussetzung der Erlangung einer Vorschußrente von 800 auf 1000 RM.

6. Siebente Verordnung zur Durchführung der Verordnung über Goldbilanzen. Vom 7. Juli 1927 (RGBl. I, 176).

Vereinheitlichung der Aktiennennbeträge durch Ausschaltung der auf 40, 50, 60 oder 80 RM lautenden Aktien. Umtausch in 20- oder 100-RM-Aktien.

7. Gesetz zur Änderung der Bezeichnungen „Gerichtsschreiberei", „Gerichtsschreiber" und „Gerichtsdiener". Vom 9. Juli 1927 (RGBl. I, 175).

Statt Gerichtsschreiberei: Geschäftsstelle, statt Gerichtsschreiber: Urkundbeamter, statt Gerichtsdiener: Gerichtswachtmeister.

8. Gesetz über die Beschäftigung vor und nach der Niederkunft. Vom 16. Juli 1927 (RGBl. I, 184).

Aussetzung der Arbeit 6 Wochen vor und 6 Wochen nach der Niederkunft. Gewährung von Stillpausen für 6 Monate. Kündigungverbot in den 6 Wochen vor und nach der Niederkunft.

9. Gesetz über Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung. Vom 22. Juli 1927 (RGBl. I, 187).

Organisation oder Arbeitsvermittlung und Berufsberatung. Ersetzung der Arbeitslosenfürsorge durch eine Sozialversicherung.

10. Bekanntmachung über die Ausprägung von Reichssilbermünzen im Nennbetrage von 5 RM. Vom 21. Juli 1927 (RGBl. I, 237).

Neuprägung von Fünfmarkstücken, Mischungsverhältnis von 500 Teilen zu 500 Teilen Kupfer. Scheidemünze. Keine Verpflichtung für Private zur Annahme von Silbermünzen im Betrage von mehr als 30 RM; Annahme durch die Reichs- und Landeskassen in jedem Betrage.

11. Gesetz über Kriegsgerät. Vom 27. Juli 1927 (RGBl. I, 239).

Ein- und Ausfuhr von Kriegsgerät und Herstellung für die Ausfuhr verboten.

b) *Preußen.*

1. Vierte Verordnung zur Durchführung der Aufwertung der Sparguthaben. Vom 26. Juli 1927 (PrGS. 149).

Erhöhung des Aufwertungssatzes auf 15 v. H.

2. Polizeibeamtengesetz. Vom 31. Juli 1927 (PrGS. 151).

Ordnung der Rechtstellung der Polizeibeamten.

Rundschau.

Konzentrationsbewegungen.

Mansfeld A.-G. — Deutsche Gold- und Silber-Scheideanstalt. Zwischen der Mansfeld A.-G. für Bergbau und Hüttenbetrieb, Eisleben, und der Deutschen Gold- und Silber-Scheideanstalt vormals Roeßler, Frankfurt a. M., ist, wie die Berliner Börsen-Zeitung mitteilt, ein Abkommen geschlossen worden, das den gemeinschaftlichen Vertrieb des Silbers der beiden Gesellschaften zum Gegenstande hat. Die Vertragschließenden versprechen sich durch die Zusammenlegung ihrer Verkaufsorganisationen Vorteile. Die Führung der Silbergeschäfte dieser Verkaufsgemeinschaft liegt in den Händen der Deutschen Gold- und Silber-Scheideanstalt vormals Roeßler, Frankfurt a. M.

Zusammenschluß in der Sprit- und Hefeindustrie. Die Norddeutsche Hefeindustrie A.-G. (früher F. Wulf A.-G.) in Werl in Westfalen hat laut Berliner Börsen-Zeitung die Konstädter Preßhefefabrik Rosenthal und Liebrecht in Konstadt erworben, nachdem die Ostdeutschen Spritwerke A.-G. ihr Interesse an dem Unternehmen aufgegeben haben.

Elsäßisch-Badische Wollfabriken — A.-G. Lichtenberger Wollfabrik. Laut Berliner Börsen-Zeitung hat die Elsäßisch-Badische Wollfabrik A.-G. in Berlin von der A.-G. Lichtenberger Wollfabrik deren in Forst gelegene Fabrik zum Zwecke der Rationalisierung übernommen.

Interessengemeinschaft im bayerischen Flugzeugbau. Die Bayerischen Flugzeugwerke A.-G., Augsburg, haben, wie die „M. N. N." erfahren, mit der Messerschmidt Flugzeugbau G. m. b. H. eine Interessengemeinschaft abgeschlossen. Die Messerschmidt G. m. b. H. siedelt nach Augsburg über, jedoch bleiben die beiden Gesellschaften selbständig. Die Bayerischen Flugzeugwerke werden die Fabrikation der Messerschmidt-Typen im Serienbau übernehmen.

Der Zusammenschluß in der Uhrenindustrie. Nach einer Mitteilung der Berliner Börsen-Zeitung genehmigte die außerordentliche Generalversammlung der Vereinigten Freiburger Uhrenfabriken A.-G. in Freiburg i. Schles. den Interessengemeinschaftsvertrag mit der Gebr. Junghans A.-G. in Schramberg und der Hamburg-Amerikanischen Uhrenfabrik Schramberg. Aus dem Interessengemeinschaftsvertrag ist hervorzuheben, daß derselbe mit dem 1. Juli 1927 in Kraft tritt und auf die Dauer von 30 Jahren abgeschlossen ist. Als Zweck wird die Rationalisierung der Betriebe und der Austausch gemeinschaftlicher Erfahrung in der Fabrikation zur Verbilligung der Erzeugung angegeben. Ferner sollen durch gemeinsamen Ein- und Verkauf die Betriebsergebnisse gesteigert werden. Die Gewinne sollen zusammengeworfen und, entsprechend dem Aktienkapital der einzelnen Gesellschaft, verteilt werden. Gebr. Junghans übernehmen 75% des Aktienkapitals von Freiburger Uhren gegen Gewährung von eigenen Aktien im Verhältnis 1:1, nachdem vorher die Vorzugsaktien der Schlesischen Gesellschaft in Stammaktien umgewandelt worden sind. Die Selbständigkeit der drei Gesellschaften bleibt auch nach Abschluß des Gemeinschaftsvertrages gewahrt. Als gemeinschaftliche Organe zur Führung der Geschäfte werden errichtet: 1. der Gemeinschaftsvorstand, bestehend aus zwei Vertretern von Junghans und je einem Vertreter der Hamburg-Amerikanischen Uhrenfabrik und der Freiburger Uhren. Den ersten Gemeinschaftsvorstand bilden Generaldirektor Dr. Erwin Junghans, Generaldirektor Dr. Oskar Junghans, Herr Paul Landberger jun. und Generaldirektor Dr. Bühler. 2. Der Gemeinschaftsausschuß, bestehend aus vier Vertretern von Junghans und je 2 Vertretern der anderen beiden Gesellschaften. Die Stellung des Ausschusses zum Gemeinschaftsvorstand ist dieselbe wie die des Aufsichtsrates, zum Vorstand bei einer Aktiengesellschaft. Der Gemeinschaftsvorstand regelt die Finanzgebarung, Rationalisierung, Reklame, Ein- und Verkauf, Erzeugung usw.

Kündigung der Kartellverträge im westdeutschen Eisenhandel. Der Verband rheinisch-westfälischer Eisengroßhändler G. m. b. H. teilt mit: Der Verband steht auf dem Standpunkt, daß die von ihm durchgeführte Regelung des Verkaufsgeschäftes den freien Händlern nur Vorteile gebracht hat. Da diese Regelung trotzdem fortgesetzt angegriffen und dadurch Beunruhigung in die Organisation hineingebracht wird, halten die im Verband zusammenge-

schlossenen Vereinigungen es für notwendig, die Sachlage zu klären. Sie beauftragen deshalb die Geschäftsführung des Verbandes, die Kartellverträge bis zum 31. Dezember 1927 zu kündigen mit der gleichzeitigen Erklärung, daß der Verbandshandel bereit ist, in Verhandlungen über eine Neuregelung des Vertragsverhältnisses für das Werks- und Lagergeschäft ab 1. Januar 1928 einzutreten.

Wie die Berliner Börsen-Zeitung hierzu erfährt, beabsichtigt man beim Stahlwerksverband bzw. beim Werkhandelsverband eine Umgestaltung des Vertragsverhältnisses mit den freien Eisenhändlern nach dem Muster der süd- und mitteldeutschen Organisationen des Eisenhandels. In Süd- und Mitteldeutschland hat man für die Abnahme bestimmter Mengen gewisse Rabatte festgelegt, so daß am Jahresschluß für die einzelnen Händler der Rabattsatz nach dem von ihnen tatsächlich erzielten Umsatz berechnet wird. Im rheinisch-westfälischen Bezirk sind nach den geltenden Kartellverträgen die freien Eisenhandelsfirmen in verschiedene Gruppen eingeteilt und jeder Händler erhält den für die Gruppe, der er angehört, vertraglich festgesetzten Rabatt unabhängig von dem von ihm erzielten Umsatz. Durch die Kündigung der noch bis zum Ende des Jahres laufenden Kartellverträge, zu der wohl auch die gerade in letzter Zeit wieder besonders zutage getretene Zersplitterung des freien Eisenhandels beigetragen hat, will man nun die Umgestaltung des Vertragsverhältnisses für die Werks- und Lagergeschäfte nach dem angeführten süd- und mitteldeutschen Muster vorbereiten. Vorläufig sind aber entscheidende Verhandlungen in der ganzen Angelegenheit, deren Erledigung sich wohl bis Ende des Jahres hinziehen wird, nicht zu erwarten.

Abkommen zwischen der tschechischen und polnischen Emaillegeschirrindustrie. Wie die Frankfurter Zeitung mitteilt, kam zwischen dem Verband der polnischen Hütten- und Emaillwerke und den tschechoslowakischen Fabriken für Küchengeräte aus emailliertem Gußeisen ein Abkommen über die Regelung des Handels auf den Balkanmärkten, in Lettland, Litauen und Finnland zustande. Für beide Teile wurde die Einfuhrmenge auf etwa gleiche Höhe festgesetzt.

Hochschulwesen.

Handels-Hochschule Mannheim. Zum Rektor der Handels-Hochschule Mannheim wurde der Professor der Geographie Dr. Walter Tuckermann gewählt.

Universität Frankfurt a. M. Zum Dekan der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät wurde Prof. Dr. Franz Zizeck, Ordinarius für Statistik, gewählt.

In der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät erhielten die venia legendi für das Fach Statistik Dr. phil. P. Flaskämper, für Volkswirtschaftslehre Dr. jur. H. Großmann.

Hochschule für Welthandel Wien. Zum Rektor der Hochschule für Welthandel in Wien wurde der ordentliche Professor für allgemeine und besondere Bankbetriebslehre Julius Ziegler, Vorstand des Banktechnischen Instituts an der gleichen Hochschule, gewählt.

Technische Hochschule Berlin. Zum Dekan der Abteilung für Allgemeine Wissenschaften ist der ordentliche Professor der Betriebswirtschaftslehre, Dipl.-Kfm. Dr. W. Prion, gewählt worden.

Wirtschaftswissenschaftliche Woche für Dipl.-Handelslehrer an der Universität Frankfurt vom 24. bis 28. Oktober.

Wir verweisen auf die Mitteilung in der vorigen Nummer. Der inzwischen fertiggestellte Plan weist folgende Vorträge und Übungen auf:

1. Betriebswirtschaftliche Vorträge.
   Prof. Kalveram, Rationalisierung der kaufm. Verwaltung;
   Prof. Großmann, Die monatliche Erfolgsrechnung;
   Prof. Hellauer, Das Risiko in der Betriebswirtschaft;
   Prof. Sommerfeld, Graphische Methoden in der Betriebswirtschaftslehre;
   Prof. Schmidt, Die Technik der Gewinnermittlung nach den verschiedenen Bilanztheorien;
   Prof. le Coutre, Die Bilanzkritik im Dienste der praktischen Betriebsführung;
   Prof. Pape, Grundsätzliches zur Abschreibungsfrage und die Beziehungen zwischen Abschreibung und Tilgung langfristiger Schulden.
   Dozent Dr. Rößle, Die Aufteilung der allgemeinen Unkosten für Betriebs- und Preiskalkulation.
2. Betriebswirtschaftliche Übungen.
   Dr. Theisinger, Die neuzeitliche Buchhaltung einer Verkaufsgesellschaft;
   Dr. Theisinger, Die Verbuchung der Effektenumsätze in einer Bank;
   Dr. Eicke, Die mechanisierte Buchhaltung eines industriellen Unternehmens;
   Dr. Scheller, Methoden der Exportfinanzierung;
   Dr. Piltz, Durchführung eines Beispiels monatlicher Erfolgsrechnung im Eisengroßhandel (Übungsräume, mit allen neuzeitlichen Mitteln der Bürotechnik ausgestattet, sind vorhanden).
3. Volkswirtschaftliche Themen.
   Prof. Gerloff, Das Reparationsproblem;
   Prof. Arndt, Amerikas und Europas Stellung in der heutigen Weltwirtschaft;
   Dr. Altschul, Ziele und Wege der modernen Konjunkturforschung;
4. Wirtschaftspädagogische Fragen.
   Dozent Dr. Feld, Die Stoffgebiete der Handelsbetriebslehre in den Lehrplänen der kaufm. Schultypen;
   Dozent Dr. Feld, Durchführung des Musterkontorgedankens an kaufm. Schulen.

Die Gebühr von M. 8.— ist spätestens bis 12. Oktober an das Postscheckkonto der Universitätskasse Nr. 2357, Amt Frankfurt a. M., einzuzahlen unter Angabe des Stichwortes „Wirtschaftswissenschaftliche Woche" und der vollen Anschrift. Der Zahlkartenabschnitt gilt als Anmeldung.

Eine beschränkte Anzahl auswärtiger Teilnehmer findet Unterkunft im Studentenheim zum Vorzugspreis von M 1.50 für die erste und M 1.— für jede weitere Nacht. Frühstück M —.50. Weitere Unterbringung in Hotels. Anfragen bezügl. Unterkunft nur an Dipl.-Hdl. Dr. Thelen, Frankfurt a. M., Ginnheimerstr. 40.

Alle sonstigen Einzelheiten wolle man aus dem Plan ersehen, der auf Verlangen kostenlos versandt wird. Geschäftsstelle der Woche: Viktoria-Allee 17.

Bücherbesprechungen.

Staub und *Stranz, Kommentar zur Wechselordnung.* 11. Aufl. Berlin 1927. Walter de Gruyter. Geb. M 18.—.

Staub-Hachenburg, Kommentar zum Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung. 5. Aufl. Unter Mitwirkung von Dr. Fritz Bing und Dr. Walther Schmidt II., von Dr. Max Hachenburg, Rechtsanwalt in Mannheim. 2 Bände. Berlin 1927. Walter de Gruyter. Geb. M 47.—.

Hermann Staub, der allzu früh Verstorbene, hat als sein Lebenswerk drei Werke hinterlassen, die ihn nunmehr schon Jahrzehnte überdauern: Zunächst sein großes Handelsrechtsbuch, das heute von Könige,

Periner und Bondi, drei hervorragenden Handelsrechtlern, betreut wird und die Kommentare zur Wechselordnung und zum GmbH.-Gesetz. Das erste Werk wird von Staubs Nachfolger Stranz, das letztere von Hachenburg fortgesetzt. Einer Empfehlung bedarf keines dieser Werke. Der Wechselordnungskommentar hat die elfte, die Erläuterung des GmbH.-Gesetzes die fünfte Auflage erreicht. Wer mit diesen Materien zu tun hat, ist genötigt, zu diesen führenden Werken zu greifen. Sie werden auch in den neu erschienenen Auflagen die Stelle in der Fachliteratur behalten, die ihnen die sorgsame Weiterarbeit der gegenwärtigen Herausgeber gesichert hat. Heilfron.

Ministerialrat L. Quassowski, Gesetz über die Aufwertung von Hypotheken und anderen Ansprüchen. 5. neubearbeitete Auflage. Mannheim 1927. J. Bensheimer. Geb. M 36.—.

Reichsgerichtsrat Dr. Warneyer und *R.-A. Dr. Koppe, Das neue Aufwertungsrecht 1927.* Industrieverlag Spaeth & Linde 1927. Geb. M 9.80.

Mit der Aufwertungsnovelle vom 9. Juli 1927 hat das Aufwertungsrecht wieder neue Bestimmungen erhalten. Nach den Erklärungen der Reichsregierung und der Auffassung der Reichstagsmehrheit kann man dieses Gesetz als Schlußpunkt betrachten.

Unter den großen Erläuterungswerken zu den Aufwertungsgesetzen nimmt der umfangreiche Kommentar zum Quassowski seit langem eine hervorragende Stelle ein. Quassowski verdankt den großen literarischen und buchhändlerischen Erfolg der tiefen Durchdringung des neuen Rechtsgebiets, das der Verfasser vom ersten Augenblick an von amtlicher Stelle zu betreuen hatte. Das großangelegte Werk geht bei keiner der unzähligen Streitfragen vorbei und versucht immer eine der Billigkeit entsprechende Lösung zu finden. Auch in den Entscheidungen des Reichsgerichts und der Oberlandesgerichte gehört Quassowskis Werk zu den meist angeführten Schriftwerken. In der neuen Auflage ist nicht nur die Aufwertungsnovelle kommentiert, sondern die bis auf die Gegenwart fortgeführten Erläuterungen zu dem früheren Aufwertungsgesetz sind mit den Bestimmungen der Novelle in engsten Zusammenhang gebracht. Auch diese fünfte Auflage wird für den Aufwertungspraktiker ein unentbehrliches Hilfsmittel sein.

In kleinerem Rahmen geben die unter den Aufwertungsspezialisten ebenfalls einen ersten Platz einnehmenden beiden Verfasser des zweitgenannten Buches eine lückenlose Sammlung des Aufwertungsrechts, wie es sich auf Grund des Aufwertungsgesetzes, der Aufwertungsnovelle und der Praxis gegenwärtig darstellt. Das Warneyer-Köppesche Aufwertungsrecht ist das Buch für den täglichen Gebrauch des Praktikers mit seiner tadellosen Drucktechnik, der vollständigen Verarbeitung der Entscheidungen und vor allem mit dem Schlußteil, der die gesamte Rechtsprechung zur Aufwertung außerhalb des Aufwertungsgesetzes enthält. Das Buch ist eine Ergänzung des Hauptwerkes der Verfasser, des Kommentars zu dem Aufwertungsgesetz selbst und führt die in diesem Werk enthaltenen Erläuterungen bis auf den heutigen Stand weiter. Heilfron.

J.-R. Dr. Alfred Korn, Handbuch des Zivilrechts. 2. Aufl. Franz Vahlen. M 22.50.

Der Verfasser will mit seinem Buch den jüngeren Juristen eine Gesamtübersicht über das Privatrecht geben und den bereits in der Praxis befindlichen Rechtsbeflissenen die Kenntnisnahme der zahlreichen vielfach schwer auffindbaren Gesetze und Verordnungen ermöglichen. Die gemeinverständliche Sprache macht das Werk auch für die nichtzünftigen Juristen: die Volks- und Betriebswirtschaftler und die Handelshochschüler geeignet. Die erste Auflage hatte einen großen Leserkreis gefunden, ein gleicher Erfolg kann dieser bis auf die Gegenwart fortgeführten Neuauflage vorher gesagt werden. Heilfron.

Rechtsanwalt Wilhelm Oßwald, Gesetz über die Fristen für die Kündigung von Angestellten. Berlin 1927. Struppe & Winkler. M 3.—.

Das Kündigungsschutzgesetz für ältere Angestellte hat eine außerordentliche Bedeutung besonders für die kaufmännischen Betriebe gewonnen. Der Verfasser hat sich auf dieses gesetzgeberische Neuland begeben und mit Erfolg versucht in den Geist dieses Gesetzes einzudringen. Heilfron.

Dersch, Flatow, Huesk, Nipperdey, Die Rechtsprechung des Reichs im Arbeitsrecht. I. Bd. Das kollektive Arbeitsrecht und das Arbeitsrecht von 1919 bis 1926. 2. Aufl. Mannheim 1927. J. Bensheimer. Geb. M 10.—.

Die vier bekannten Spezialisten des Arbeitsrechts haben die höchstrichterliche Rechtsprechung in Arbeitssachen systematisch bearbeitet und mit Hinweisen auf das einschlägige Schrifttum versehen. Der vorliegende 1. Band enthält die Rechtsprechung zum Tarifrecht (Nipperdey), zum Schlichtungsrecht, arbeitsgerichtlichen Verfahrens und Berufsvereinsrecht (Dersch), zum Betriebsräterecht (Flatow) und zum Arbeitsvertragsrecht (Hueck). Ein zweiter Band wird die gleiche Materie für die Jahre 1926 und 1927 und die Rechtsprechung zum Arbeiterschutz- und Arbeitskampfrecht enthalten.

Das Arbeitsrecht ist durch die Neuordnung in den Vordergrund des Interesses gerückt. Für die Praktiker und die kaufmännischen Betriebe, die mit den einschlägigen Fragen fortwährend befaßt werden, wird das Buch ein vortreffliches Hilfsmittel abgeben.

Heilfron.

Der Advokat in der Karikatur.

Bei Otto Stollberg, Verlag für Politik und Wirtschaft, Berlin, ist eines der anmutigsten Schriftwerke der juristischen Fachliteratur erschienen, das den beteiligten Juristen, soweit sie Humor haben, — und diese Eigenschaft hat glücklicherweise ein erheblicher Teil der Berufsgenossen — ebensoviel Freude bereiten wird, wie es Schadenfreude, die reinste Gattung dieser Empfindung, bei den übrigen Berufsständen hervorrufen wird. Cornelis Veth zeichnet als Herausgeber, Max Alsberg, der berühmte Berliner Verteidiger, hat der deutschen Ausgabe eine geistreiche Einleitung gewidmet.

Daß „Juristen böse Christen" sind, ist sprichwörtlich. Am schlechtesten sind aber in der Phantasie der Schriftsteller und der Zeichner immer die Advokaten fortgekommen. Sie sind in dieser Beziehung übrigens nicht schlechter gefahren als die Ärzte, die dem Witz der Feder und des Zeichenstifts ebenfalls breite Angriffsflächen darboten.

Der Herausgeber hat mit unendlicher Mühe eine glänzende Sammlung von Karikaturen aus aller Herren Länder zusammengestellt. Wir finden berühmte Namen: Gavarni, Honoré Daumier, Charles Bennet, E. T. Reed; und von Deutschen die Zeichner des Simplizissimus, der Fliegenden Blätter und des Dorfbarbier, vor allem die Prominenten: Oberländer, Th. Th. Heine, Bruno Paul.

Das köstliche Buch kann aber nicht nur von der scherzhaften Seite betrachtet werden. Es steckt ein sehr ernster Kern in diesen Spottbildern, die die Betroffenen auf die Schwächen ihrer Berufsausübung hinweisen sollen. So wird das Werk nach doppelter Richtung wirken: es wird als amüsant empfunden werden und andererseits zur Selbstbesinnung anregen. Die modernen Richter und Anwälte sind gottlob so geachtet, daß sie durch die bildnerische Geißelung gewisser Fehler sich nicht in ihrer beruflichen Ehre verletzt fühlen werden. Sie werden sich vielmehr des Goetheschen Epigramms erinnern, mit dem Max Alsberg seine Einführung schließt: „Wer sich nicht selbst zum Besten haben kann, der ist gewiß nicht von den Besten."

Der Verleger hat das feine Buch dem Inhalte ent-

sprechend besonders vornehm ausgestattet. Wer es in die Hand nimmt, wird nicht nur literarischen, sondern auch ästhetischen Genuß empfinden. Heilfron.

F. Beckmann: Die weltwirtschaftlichen Beziehungen der Deutschen Landwirtschaft und ihre wirtschaftliche Lage. Berlin, Paul Parey. 2. erw. Anfl. 184 S. M 10.—.

Die Bedeutung des vorliegenden Werkes liegt darin, daß uns der Agrarpolitiker an der Bonner Universität in seiner gewohnten tiefgründigen wissenschaftlichen Weise mit dem wahren Wesen der Agrarkrisis bekannt macht. Er weist darauf hin, daß die Agrarkrisis, wie das vielfach von der praktischen Landwirtschaft irrtümlicher Weise angenommen wird, nicht eine interne deutsche Angelegenheit ist, sondern eine internationale Erscheinung. Diese ist letzten Endes auf die durch den Weltkrieg verursachten strukturellen Wandlungen der Weltwirtschaft und des Agrarmarktes, im besonderen aber auf das Absinken der Kaufkraft der Agrarprodukte gegenüber den industriellen Erzeugnissen zurückzuführen, was wieder durch die erheblich geschwächte Kaufkraft des zum Nachfragemonopolisten gestempelten Europas bedingt ist.

Die deutsche Agrarkrisis ist also erst aus diesem allgemeinen Milieu heraus zu verstehen und somit als eine Teilerscheinung der Weltagrarkrisis anzusehen. Sie wird allerdings verstärkt durch die sog. nationalen zusätzlichen Ursachen als da z. B. sind: die Steuerschraube, der Kapitalmangel, die Vorbelastung der Heimat durch hohe Frachten gegenüber dem Ausland, usw. An sich schon seit vielen Jahren latent vorhanden, wird sie durch die plötzliche Stabilisierung der Währung, die Aufhebung der Valutasperre und den damit verbundenen Wiederanschluß an die Weltwirtschaft in ihrer ganzen Schärfe im besonderen durch die Plötzlichkeit dieser Vorgänge fühlbar.

Hier wird weiter der oberflächlichen Anschauung, als ob die Agrarkrisis nur eine vorübergehende Erscheinung sei, unter eingehender Begründung der Boden entzogen, und dem Bedarf und der Kaufkraft Europas als preisbestimmenden Faktoren für die zünftige Entwicklung des Weltagrarmarktes die ausschlaggebende Bedeutung beigemessen. Die Perspektive für die deutsche Landwirtschaft erscheint darum nicht im rosigsten Lichte und verlangt künftighin schärfste Beobachtung der weltwirtschaftlichen Vorgänge. Dem Buche ist nicht nur bei Wissenschaftlern, Wirtschaftspolitikern jeder Richtung sondern auch bei den praktischen Landwirten eine recht weite Verbreitung zu wünschen, damit so die Praxis dadurch geschult wird, die wirtschaftlichen Erscheinungen nach höheren weltwirtschaftlichen als nur lokalen Gesichtspunkten zu beurteilen. Dr. Wilhelm Fischer, Oppeln.

Literatur-Übersicht.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Für die Richtigkeit der hier angegebenen Preise wird keine Gewähr übernommen.

Oktober.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Sammelwerke.

Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Herausgegeben von Prof. Dr. H. Nicklisch. 15. Lieferung: Madrid (Handelsplatz)—München (Börsenplatz). Lexikonformat. 320 Spalten. RM 7.—. Band III: Handels-Hochschulwesen—München (Börsenplatz). C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Lexikonformat. 1600 Spalten. In Leinen RM 39.—, in Halbleder RM 43.—.

Werbung.

Weidenmüller, Geschäftliche Werbearbeit. Muthsche Verlagsbuchhandlung, Stuttgart. 8°. 63 S. M 2.70.

Weidenmüller, Vom Begriffbau der Anbietlehre. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 80 S.

Wündrich H., Der Prospekt als geschäftliches Werbemittel. C. Barth, Wien. 8°. 230 S. M 8.—.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell, Trust.

Cassel G., Neuere monopolitische Tendenzen in Industrie und Handel. J. Springer, Berlin. 8°. 78 S. M 3.90.

Ufermann P., Der deutsche Stahltrust. Verlagsges. des Allgem. Deutsch. Gewerkschaftsbundes G. m. b. H., Berlin. 8°. 202 S. M 7.—.

Buchhaltung.

Model P. F., Buchhaltung richtig auswerten! 1. Aufl. Taylorix-Schrift 14. Taylorix-Organisation GmbH., Stuttgart. 8°. 56 S. M 3.50.

Reisberg H., Fließarbeit in der Abrechnung der Betriebs- und Haupt-Buchhaltung. Durch eine Planskizze erläutert. 1. Aufl. Taylorix-Schrift 3. Verlag Taylorix-Organisation GmbH., Stuttgart. 8°. 16 S. M 1.50.

Betriebsführung.

Ratke E. und *Blaßhofer B.,* 1. Ausgaben-Übersicht (Tabelle) M 1.—. 2. Steuerkalender für Gewerbetreibende (Tabelle) M 1.—. Steuer-Verlag, Duisburg.

Psychotechnik — Arbeitswissenschaft.

Suter J. und *Carrard A.,* Zur Psychologie der Arbeit. I. Die psychologische Seite der Arbeit. II. Zur Psychologie der Führung. Schweizer Schriften für Rationelles Wirtschaften, Band 3. Hofer & Co., Zürich. 8°. 100 S.

Sonstiges.

Kaufmännische Gehilfenprüfungen? G.D.A.-Schrift Nr. 38. Sieben-Stäbe-Verlag, Berlin. 8°. 27 S.

B. Spezielle Betriebslehre.

Bankbetriebslehre.

Rasch M., Doppelte Buchführung und Maschinenbetrieb in der Depotabteilung. Bank- und finanzwirtschaftliche Abhandlungen. Heft 9. J. Springer, Berlin. 8°. 35 S. M 2.40.

Versicherungsbetriebslehre, Sonstige Betriebslehren.

Fromlet W., Belehrungen über den Feuerversicherungsvertrag und die Brandschaden-Feststellung. Die Versicherungs-Praxis, Band 5. Vitalis-Verlag, München. 8°. 132 S. M 12.—.

„Utos", Rentabilitätsschnellberechner für Lebensversicherungen. Vitalis-Verlag, München. 8°. M 3.20.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

Güterverkehr.

Mirgel St., Eisenbahnwegweiser für jedermann. Selbstverlag: Eisenbahn-Oberinspektor Mirgel, Grevenbroich. Kl.-8°. 242 S. M 2.—.

Die Rechtsgrundlagen der Leipziger Messe. Herausgeg. vom Leipz. Meßamt. Gr.-8°. 23 S.

II. Volkswirtschaftslehre.

Lehr- und Sammelwerke.

Kromphardt W., Die Systemidee im Aufbau der Casselschen Theorie. Münsterer Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Abhandlungen. Heft 4. Quelle & Meyer, Leipzig. 8°. 109 S. M 7.—.

Kapital und Arbeit.

Jahrbuch 1926 des Allgemeinen Deutschen Gewerkschaftsbundes. Selbstverlag, Berlin. 8°. 230 S.

Schweizerischer Kaufmännischer Verein (Schweiz. Verband der Handels- und Bureauangestellten. 54. Jahresbericht des Zentralkomitees 1926. 8°. 112 S.

Handel und Handelspolitik

Handelsabkommmen zwischen Deutschland und Frankreich. Reichsgesetzbatt Teil 2. Herausgegeben vom Reichministerium des Innern, Berlin. Gr.-8°.

Soziologie, Sozialismus und Sozialpolitik.

Schlenker M., Gedanken zur Frage der Betriebsgemeinschaft. Weltwirtschaftl. Gesellschaft, Münster i. W. Heft 12. Quelle & Meyer, Leipzig. 8°. 39 S. M 1.40.

Arbeiterschutz. Textbücher zu Studien über Wirtschaft und Staat, Band 2. 3. unveränd. Aufl. Walter de Gruyter & Co., Berlin. Kl.-8°. 202 S.

Sonstiges.

Feiler A., Neue Weltwirtschaft. Die Lehre von Genf. 2. Aufl. Sonderdruck der Frankfurter Zeitung, 1927. Frankfurter Societäts-Druckerei G. m. b. H., Frankfurt a. M. 8°. 84 S.

Reinhold P., Deutsche Finanz- und Wirtschaftspolitik. Rede. Der Neue Geist Verlag, Leipzig. 8°. 40 S. M 1.—.

Weiß H., Abbé und Ford. Kapitalistische Utopien. R. L. Prager, Berlin. 8°. 90 S.

Berechnung und Ausschaltung von Saisonschwankungen. Merkblatt 2/3 der Frankfurter Gesellschaft für Konjunkturforschung. G. Braun, Karlsruhe. 8°. 36 S. M 1.80.

III. Rechtslehre.

Bürgerliches Recht.

Friedrichs K., Verlagsrecht. Conrad Haber, Berlin. 8°. 236 S.

Mügel O., Das gesamte Aufwertungsrecht. Fünfte, gänzl. neubearb. Aufl. 1. Hälfte. O. Liebmann, Berlin. 8°. 832. M 24.—.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

Leipart Th. & Nörpel Cl., Die gesetzliche Regelung der Arbeitszeit nach dem Stand vom 16. Juli 1927. Verlagsgesellsch. d. Allg. Deutsch. Gewerkschaftsbundes G. m. b. H., Berlin. Kl.-8°. 73 S. M. —.80.

Spliedt Fr. und *Broecker B.*, Gesetz über Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung vom 16. Juli 1927. Verlagsgesellsch. d. Allgem. Deutschen Gewerkschaftsbundes, Berlin. 8°. 264 S.

Konkursrecht.

Samolewitz L., Saenger A., Wassermann R., Gesetz über den Vergleich zur Abwendung des Konkurses (Vergleichsordnung) vom 8. Juli 1927. E. Brügel & Sohn A.-G., Ansbach & Struppe und Winkler, Berlin. 8°. 204 S.

Versicherungsrecht.

Buhle R., Invalidenversicherung. Das Erlöschen und Wiederaufleben der Anwartschaft. Zu beziehen durch die Kontrollstelle 3 der Landesversicherungsanstalt Württemberg, Heilbronn a. N. M —.20.

Steuerrecht.

Soergel H. Th., Soergels Jahrbuch des Reichssteuerrechts. Herausgeg. in Verbindung mit R. Evers. 7. Jhg. W. Kohlhammer, Stuttgart. 8°. 393 S. M 9.—.

Zimmermann E., Die Besteuerung des gewerblichen Einkommens nach dem Einkommen- und Körperschaftssteuergesetz. O. Schmidt, Köln. 8°. 214 S. M 7.—.

Sonstiges.

Steffani H. H., Die zivilrechtliche Stellung der Verkaufsstellen bei Kartellen. Verlag der verkehrswissenschaftlichen Lehrmittelgesellschaft m. b. H. bei der Deutschen Reichsbahn, Berlin. 8°. 76 S. M 2.50.

IV. Finanzwissenschaft.

Allgemeines.

Die deutsche Vermögensbesteuerung vor und nach dem Kriege. Statistik des Deutschen Reichs, Band 337. R. Hobbing, Berlin. Gr.-8°. 271 S. M 20.—.

V. Wirtschaftsgeographie.

Hübners Geographisch-Statistische Tabellen aller Länder der Erde. 69. Ausgabe 1927. L. W. Seidel & Sohn, Wien. 8°. M 7.—.

VI. Warenkunde.

Pöschl V., Technische Mikroskopie. Ein Lehrbuch der mikroskopischen Warenprüfung für Studierende, Techniker, Kaufleute usw. F. Enke, Stuttgart. 8°. 310 S. M 25.—.

VII. Kaufmännisches Unterrichtswesen.

Buchführung.

Knoblauch, Buchführung. Beiträge zur Fortbildung und Unterhaltung. Herausgeg. v. Joh. Gaiser. Heft 36/36 a. H. Maas, Schleswig. Kl.-8°. 70 S.

Sonstiges.

Barschak E., Die Frau im Erwerbsleben. Mauckischs deutschkundl. Lesehefte für kaufmännische Berufs- und Fachschulen. Heft 4. E. Mauckisch, Freiberg i. S. 8°. 48 S.

Lentz W., Mensch und Maschine. Mauckischs deutschkundl. Lesehefte f. kaufmännische Berufs- und Fachschulen. Heft 3. E. Mauckisch, Freiberg i. S. 8°. 48 S.

Rößger R., Wirtschaft und Staat im Urteil deutscher Klassiker. Maukischs deutschkundl. Lesehefte für kaufmännische Berufs- und Fachschulen. Heft 2. E. Mauckisch, Freiberg i. Sa. 8°. 48 S.

Schirmer A., Deutsche Wirtschaftsführer. Mauckischs deutschkundl. Lesehefte für kaufmännische Berufs- und Fachschulen. Heft 5. E. Mauckisch, Freiberg i. S. 8°. 48 S.

Utz Fr., Der Kaufmann in Vergangenheit und Gegenwart. Mauckischs deutschkundliche Lesehefte für kaufmännische Berufs- und Fachschulen. Heft 1. E. Mauckisch, Freiberg i. S. 8°. 48 S.

Mitteilungen des Verlags.

Diesem Heft liegt ein Prospekt der Zeitschrift Nationalwirtschaft und von dem C. E. Poeschel Verlag ein solcher über Grafes Handbuch der organischen Warenkunde bei. Wir bitten unsere Leser um gefl. Beachtung.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 14700

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULAR-AKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 10 OKTOBER 1927

Wirtschaft und Politik in Südamerika nach dem Kriege.

Von Alfredo Hartwig, Bensheim.

(Schluß.)

Endlich wird die junge südamerikanische Industrie auch schon vielfach durch Schutzzölle gefördert, die von den nationalen Strömungen im Lande gefordert werden. Auch Monopole bürgern sich ein, wie z. B. Zündholzmonopole, die entweder an nationale oder an ausländische Firmen vergeben werden und entweder das sonstige Fabrikat unerschwinglich teuer gestalten oder sogar den Gebrauch unter empfindliche Strafen stellen.

Die südamerikanischen Staaten und somit ihr Markt spiegeln mithin in mancherlei Erscheinungen heute ein Bild wider, das wir in der alten Welt genügend kennen.

Eine starke Unterstützung für die amerikanische Ware bietet auch der vorzüglich arbeitende diplomatische und konsularische Dienst Nordamerikas, bei dem man mit Neid und Wehmut die Stellung sehen muß, die der weltwirtschaftlich geschulte Amerikaner, besonders der Auslandsamerikaner, einnimmt. Ob dieser Dienst in seinen äußeren Formen oder dem Maß seiner Vorbildung immer der deutschen Gepflogenheit in derartigen Dingen gefällt, ist gleichgültig. Das amerikanische Konsulat, die amerikanische diplomatische Stelle ist der Sammelpunkt der amerikanischen Kolonie im fremden Lande; die Zentralstelle, wo die Berichte zusammenlaufen, wo der Kaufmann stets Gehör und Verständnis findet und wo jeder Amerikaner willkommen ist, der für Amerikas Größe und den wirtschaftlichen Fortschritt Amerikas etwas beisteuern kann und will. Man ist immer wieder erstaunt über das Maß wirtschaftlicher Schulung und praktischen Wissens, das man in den Veröffentlichungen amerikanischer Vertretungen findet.

Die Konkurrenz auf dem Südamerikamarkte ist also erheblich schwerer geworden, als sie es vor dem Kriege war. Dazu kommt, daß die Aufnahmefähigkeit aller Märkte, mit Ausnahme des nordamerikanischen, erheblich geringer geworden ist und das Absatzgebiet im umgekehrten Verhältnis zum Anwachsen der Industrie eingeengt ist. Die Kaufkraft fast aller Währungen ist geringer geworden, und die Verdienste haben unter dem Zwange der wirtschaftlichen Entwicklung allenthalben mit dieser Verringerung nicht entsprechend Schritt halten können. So steht überall das reiche Nordamerika der verarmten sonstigen Welt gegenüber. „America triumphans" ist die Quintessenz des Weltwirtschaftskrieges von 1914 bis 1918!

Die Stellung Deutschlands gegenüber dieser mannigfachen Konkurrenz ist eine besonders schwierige. Unter den Fesseln des Dawes-Abkommens, mit dem man Deutschland gleichzeitig von den Weltmärkten fernhalten und gleichzeitig zur höchsten Exporttätigkeit anspannen und zwingen will, kann es nur versuchen, durch Qualitätsleistung wieder vorwärtszukommen. Es ist ein völlig irriger Glaube, daß man auf dem Südamerikamarkte den deutschen Erzeugnissen prinzipiell feindlich gegenüberstände. Die amtliche Politik der Völker und das wirtschaftliche Leben draußen gehen da ganz getrennte Wege. Im Kampfe um das eigene Bestehen gegenüber dem Nordamerikaner nehmen der Engländer, der Italiener, der Japaner ohne irgendwelche Schwierigkeiten deutsche Waren zum Verkauf an, wenn nur mit ihnen Geld zu verdienen ist. Ja, die deutsche Qualitätsware, die auf dem Südamerikamarkte vielfach durch eine schwarz-weiß-rote Marke gekennzeichnet ist, kann getrost einige Punkte mehr kosten, ohne in ihrer Absatzfähigkeit zu verlieren. Allerdings kann nur wirkliche Qualitätsware auf diese bevorzugte Behandlung Anspruch erheben. Der deutsche Reisende, so spärlich er aus naheliegenden Gründen heute noch auftritt, ist gern gesehen, und findet überall beste Aufnahme, besonders in den südamerikanischen Kreisen.

Die Stellung des Deutschtums draußen hat keinerlei Einbußen erlitten. Das Auslanddeutschtum hat im Gastlande nie als solches um die Gunst der andern Ausländer gebettelt und ist auch nie in gewollten politischen Gegensatz zu den Angehörigen anderer Staaten am fremden Platze getreten. Ausnahmen durch einzelne können auch hier nur die Regel bestätigen. Nach wie vor ist allein die Stellung maßgebend, die der einzelne draußen sich zu erringen versteht. Der Ausländer weiß sehr wohl zu differenzieren. Auch die Schranken und die vielfach unfreundliche Haltung, die dem Deutschen während des Krieges entgegengebracht wurden von den Angehörigen anderer Nationen in Südamerika, sind längst gefallen. Man kann heute mit den Kaufleuten und Wirtschaftern aller Nationen mit Ausnahme der Nordamerikaner ruhig über den Weltkrieg sprechen. Die Auffassung ist weitest verbreitet, daß der Versailler Frieden kein Instrument des Friedens ist und daß es unbedingt zu einer Berücksichtigung der tatsächlichen Weltlage und der Lebensnotwendigkeiten Deutschlands kommen muß; nicht Deutschlands wegen, sondern der eigenen Wirtschaft wegen. Ein richtiger Appell Deutschlands würde, soweit es die Verhältnisse in Südamerika lehren, auch auf Verständnis stoßen. Die Rollen sind völlig vertauscht. Heute ist Deutschland nicht mehr auf dem Weltmarkte der Feind, der niedergerungen werden muß, sondern ein friedlicher Wettbewerber, der leben will, weil er ein Recht zum Leben hat. Die Kampffront auf dem Weltmarkte hat andere Ziele, andere Marschrichtung genommen!

Rationelle Sozialpolitik.

Von Heinz Potthoff, München.

I.

So falsch es wäre, die Rationalisierung der Wirtschaft durch grundsätzliche Verminderung der Sozialpolitik erreichen zu wollen, weil die Sozialpolitik selbst ein wichtiges Stück rationeller Volkswirtschaft, nämlich die Erzwingung volkswirtschaftlicher Rücksichten in der Privatwirtschaft ist, so richtig ist es, von der Sozialpolitik selbst die Beachtung des Zweckmäßigen zu verlangen. In einer Zeit, in der die Wirtschaft um ihre private Rentabilität, um ihre Wettbewerbsfähigkeit und damit um ihre Existenz kämpft, darf sie verlangen, daß ihr nicht mehr volkswirtschaftliche Rücksichten und Lasten auferlegt werden, als unbedingt erforderlich ist. Auch die Bewirtschaftung des Menschen muß unter dem wirtschaftlichen Imperative stehen, wonach mit geringstem Aufwande ein höchster Erfolg erstrebt wird. Wie die Privatwirtschaft sich der Volkswirtschaft unterordnen muß, so muß diese sich dem höchsten Gebote alles Wirtschaftens, der Zweckmäßigkeit unterordnen, die als das Wesen des Wirtschaftens bezeichnet werden kann.

Wir sehen in der Sozialpolitik grundsätzlich keine Erschwerung und Belastung der Wirtschaft, sondern eine Förderung und Entlastung, die sich auf die Dauer auch für alle einzelnen Privatbetriebe geltend machen muß. Das Ideal wäre also, daß durch sozialpolitische Maßnahmen keine Schädigung eines Einzelbetriebes, sondern nur Begünstigung der Wirtschaft erreicht würde. Dieses Ideal ist nicht erreichbar. Der unvermeidliche Schematismus staatlicher Maßnahmen wird auch bei solchen Einrichtungen, die im ganzen zweifellos günstig wirken, an einzelnen Stellen ungünstige Wirkungen hervorrufen. Die Rücksicht auf dauernde Erhaltung der menschlichen Arbeitskraft, die sich auf die Länge der Zeit sicher vorteilhaft auswirkt, bedeutet zunächst eine Hemmung der Rentabilität, auch eine Steigerung der Kosten in vielen Betrieben. Und auch die an sich richtige Verteilung und Aufbringung der Kosten für die Versorgung der Erwerbslosen und der Erwerbsunfähigen weist den Unternehmungen Kosten zu, die sie bisher nicht hatten, und deren Aufbringung wenigstens vorübergehend die Betriebsführung erschweren kann. Deswegen tritt neben die positive Idealforderung noch die negative, daß die unvermeidlichen Schäden, Lasten und Störungen so gering wie möglich sein müssen. Daraus ergeben sich drei Grundregeln rationeller Sozialpolitik:

1. Der Staat darf keine Maßnahmen treffen, die nicht zur Erreichung des sozialpolitischen Zieles geeignet sind, die also n u r Kosten und Schäden, keinen Nutzen, keine Verbesserung der Wirtschaft bewirken. Das ist etwas selbstverständliches und braucht nur erwähnt zu werden, weil einerseits der Begriff der Sozialpolitik nicht fest bestimmt ist und weil anderseits auch manche Maßnahmen, die gemeinhin als sozialpolitische gelten, keinen volkswirtschaftlichen, sondern nur einen religiösen, politischen oder kulturellen Untergrund haben. Auch bei solchen Maßnahmen (wie etwa das Verbot ruhestörenden Lärmes, der Urlaubsanspruch des Arbeitnehmers zur Ausübung des Amtes als Volksvertreter) kann man darüber streiten, ob nicht doch in weiter Ferne ein Zusammenhang mit Volkswirtschaft und Menschenökonomie besteht. Darauf soll hier als weniger wichtig nicht eingegangen werden. Es genügt, die selbstverständliche Regel aufzustellen, daß der Staat nichts absolut Zweckloses oder Zweckwidriges tun darf.

2. Der Staat muß die der Privatwirtschaft entzogenen Mittel an der Stelle und in der Weise verwenden, daß sie den h ö c h s t m ö g l i c h e n E r f o l g haben. Man sollte einmal den Versuch machen, den Koeffizienten der wirtschaftlichen Wirksamkeit sozialer Maßnahmen aufzustellen, das heißt das Verhältnis zwischen dem aufgewandten Kapitale und dem damit erzielten Ertrage, der Verbesserung der Wirtschaft, oder zwischen der Störung der Wirtschaft und ihrer künftigen Förderung. Solche Verhältniszahlen werden natürlich immer nur schätzungsweise erstellt werden können, aber sie gäben doch ganz

außerordentlich wichtige Fingerzeige für die Auswahl derjenigen Zweige sozialer Politik, die zuerst in Angriff genommen und vorwiegend gepflegt werden sollten, wenn Mittel und Kräfte nicht dazu ausreichen, alles Richtige und Wünschenswerte gleichzeitig auszuführen. Dazu wird in den Abschnitten II und III einiges Nähere zu sagen sein.

3. Der Staat muß unnötigen Aufwand vermeiden, das erstrebte Ziel mit geringstem Aufwande zu erreichen suchen, insbesondere tote Kosten, Verwaltungsunkosten u. dgl. auf das geringstmögliche Maß herabdrücken. Sozialpolitik unterliegt den Regeln des rationellen Betriebes, der möglichst reibungslos laufen und billig arbeiten soll. Darüber einiges in Abschnitt IV.

II.

Der Satz, daß bei beschränkten Mitteln diese da zu verwenden sind, wo sie den höchsten Ertrag bringen, hat zwei praktische Hauptanwendungen:

4. Maßnahmen des Schutzes und der Fürsorge, die einerseits die allgemeinen Lebensbedingungen verbessern, anderseits die aus dem Arbeitsverhältnis drohenden Schädigungen abwenden, sind um so wirkungsvoller, je früher sie einsetzen. Das gilt nicht nur für den später noch zu behandelnden Satz, daß Vorbeugen besser ist als Wiedergutmachen (vgl. III, 7), sondern auch für die Erfahrung, daß die Wirksamkeit sozialer Maßnahmen in umgekehrtem Verhältnis zum Lebensalter steht. Je jünger der Organismus des Menschen ist, desto empfänglicher ist er für gute und schlechte Einwirkungen; desto größer ist die Gefahr ungesunder Wohnung, unzureichender Ernährung, dauernder Überanstrengung; desto wichtiger ist demgemäß die Beseitigung dieser Gefahr, desto größer die günstige Wirkung guter Verhältnisse wie ausreichender Ernährung, sorgsamer Körperpflege, allgemeiner und fachlicher Erziehung. Desto länger können aber auch die guten Wirkungen sich geltend machen. Kaufmännisch gesprochen: Je früher im Menschenleben das soziale Kapital angelegt wird, desto höher ist der Zinsertrag und desto länger trägt es die Zinsen.

Die rentabelste Aufwendung ist daher der Mutterschutz im weitesten Sinne, die Gesamtheit derjenigen Maßnahmen, die sowohl im allgemeinen wie namentlich unmittelbar vor und nach der Geburt eines Kindes die gesundheitliche und wirtschaftliche Lage der Mutter heben. Dazu gehört neben allgemeiner Hygiene und Wohnungspflege die Einbeziehung des Wochenbettes in die Krankenversicherung: Wochengeld, Geburtshilfe, Stillgeld, das Verbot der gewerblichen Beschäftigung geraume Zeit vor und nach der Entbindung, das neuerdings eingeführte Recht der Schwangeren, Mehrarbeit im Betriebe abzulehnen, der Ausschluß ihrer Kündigung wegen der Niederkunft usw.

Daran schließen sich alle Maßnahmen, die das Kind selbst fördern sollen. Zur Sozialpolitik im engeren Sinne gehören das Verbot gewerblicher Beschäftigung, die Beschränkung der Tätigkeit mit zunehmendem Alter (über 12 bis zu 16 Jahren), die (bei uns allerdings nicht gesetzlich vorgeschriebenen) Familienzulagen zum Lohne, die Zuschläge zur Invalidenrente, die Hinterbliebenenversorgung in der Sozialversicherung. Wichtiger sind allgemeine Maßnahmen wie die Schulpflicht, die Steuerermäßigungen, die mannigfachen Einrichtungen der Gemeinden, die dem Familienvater ermöglichen sollen, mit dem Lohne des Ledigen den erhöhten Bedarf zu befriedigen.

In der Kindheit ist die Gefährdung des Menschen am stärksten, der Verlust der Volkswirtschaft durch frühen Tod am größten. Hier sind die sozialen Mittel am wirksamsten. Deswegen darf hier am wenigsten gespart werden. „Eugenie", das Wohlgeborensein, ist nicht nur kulturell, sondern auch wirtschaftlich ein höchst erstrebenswertes Ziel, das die dafür aufgewandten Mittel reichlich lohnt.

5. Das Gegenstück dazu, die „Euthanasie", die Vernichtung unwerten Lebens, ist grundsätzlich abzuweisen. Es widerspricht durchaus unseren sittlichen Anschauungen, Menschenleben absichtlich zu vernichten, weil wir glauben, daß sie den Unterhalt nicht lohnen. Und wenn Vertreter dieser „aristokratischen" Lehre sich zu der Forderung an die Kriegsblinden verstiegen haben, durch freiwilligen Tod dem Vaterlande noch den letzten Dienst zu erweisen, es von ihrer Last zu befreien, so ist das eine Roheit, die nur beweist, wohin ein richtiger Gedanke entgleisen kann.

Denn ein richtiger Gedanke steckt in diesen Bestrebungen insofern, als es natürlich volkswirtschaftlich rentabler ist, Gesunde zu erhalten als Kranke, Leistungsstarke als Leistungsschwache. Auch hier wieder die Nutzanwendung, daß Sozialpolitik rechtzeitig eingreifen soll, solange der Mensch noch in voller Leistungsfähigkeit erhalten werden kann. Aber auch die andere, daß wenn die Mittel nicht für alle reichen, der wirtschaftliche Imperativ ihre Verwendung zugunsten der Gesunden verlangt. Es ist gewiß rührend und sittlich wertvoll, Elende zu pflegen, auch wenn sie niemals wieder etwas werden leisten können. Aber wirtschaftlich ist es Verschwendung. Und solange unsere Sozialpolitik mit sehr beschränkten Mitteln arbeitet, muß sie die Frage stellen, ob die Verschwendung verantwortet werden kann.

Die Frage ist praktisch bedeutsam namentlich gegenüber den Neugeborenen. Wir wenden erhebliche öffentliche Mittel auf, um Kinder zu pflegen, die von vornherein hoffnungslos sind, Idioten und absolute Krüppel, die nie zu Leistung oder auch nur zu Lebensfreude erwachsen werden. Und neben ihnen sterben in jedem Jahre Hunderttausend gesunde Säuglinge, denen nichts fehlt als Pflege und gesunde Umgebung. Haben wir das Recht, an einen Lebensunfähigen das Geld zu verschwenden, mit dem wir zwei Lebensfähige erhalten und zu Vollmenschen heranziehen

könnten? Die Sitte der alten Spartaner, lebensunfähige Neugeborene im Taygitos auszusetzen, war gewiß roh, aber volkswirtschaftlich zweckmäßig. Und wenn wir uns auch nicht zur Tötung bekennen wollen, so sollten wir wenigstens den lebensfähigen Kindern den Vorrang einräumen und die öffentliche Fürsorge ihnen vorbehalten.

Anders liegt die Sache am entgegengesetzten Ende, bei den nicht mehr Leistungsfähigen, den Alten und Invaliden. Auch hier können wir uns nicht zu den Regeln von Nomadenvölkern bekennen, die ihre Alten am Wege aussetzten oder sie totschlugen. Im Gegenteil ist der sittliche Zweck der Sozialversicherung ja, ihnen das drükkende Gefühl zu nehmen, daß sie unnütz auf Kosten anderer leben. In der Alters- und Invalidenrente verzehren sie den Rest ihres eigenen Arbeitslohnes, den der Staat seinerzeit für sie aufgespart hat in der Form von Versicherungsbeiträgen. Nur ein Teil der Rente stammt aus allgemeinen öffentlichen Mitteln. Und nur für diesen Teil, den Reichszuschuß, gilt die Regel, daß wenn einmal an Aufwendungen für Sozialpolitik gespart werden muß, hier die Sparsamkeit volkswirtschaftlich eher gerechtfertigt ist, als bei Arbeitsschutz und Jugendfürsorge. Denn die Versorgung der Leistungsunfähigen trägt wirtschaftlich keine Zinsen. — Womit natürlich nicht gesagt sein soll, daß in einem solchen Falle der wirtschaftliche Gesichtspunkt allein maßgebend sein kann.

III.

Die Mittel sollen auch in der Weise verwendet werden, daß sie den höchsten Ertrag versprechen. Auch dieser Satz findet zwei Nutzanwendungen:

6. Da unsere Sozialpolitik in der Bismarckschen Zeit vorwiegend von Mitleid und christlicher Nächstenliebe getrieben wurde, hat sie am falschen Ende angefangen: mit der Versorgung der Leistungsunfähigen. Allmählich haben wir aber gelernt, daß es nicht nur besser und wirksamer, sondern auch billiger ist, den Schutz der Leistungsfähigen in den Vordergrund zu stellen. Nicht: Schutz der Schwachen! Sondern: Schutz gegen Schwächung! ist das Leitwort einer rationellen Sozialpolitik. Einige Anwendungen dieser Lehre sind oben schon genannt worden (II, 4 und 5). Ganz allgemein findet sie Ausdruck in dem Vordrängen des Arbeits schutzes gegenüber der Versorgung und in dem Vordrängen vorbeugender Maßnahmen in der Sozialversicherung. Das vorbeugende Heilverfahren in der Invaliden- und Angestelltenversicherung ist das deutlichste Beispiel kaufmännischer Sozizalpolitik. Jede Million, die für Lungenheilstätten u. dgl. ausgegeben wird, soll künftig 3—5 Millionen hereinbringen, indem durch rechtzeitige Wiederherstellung der Gesundheit frühzeitiger Invalidität vorgebeugt, die Beitragszahlung verlängert, die Rentenzahlung verkürzt wird. Für die Volkswirtschaft ist die Verlängerung der Arbeitsfähigkeit von noch viel größerer Bedeutung als für die Versicherungsanstalt. Ähnlich steht es mit der Aufwendung von Anstaltsvermögen zur Hebung der Volksgesundheit, zur Verbesserung des Wohnungswesens usw. Die Krankenversicherung spielt gegenüber der Invalidenversicherung die Rolle der rechtzeitigen Vorbeugung zum Zwecke der Rentenersparnis. In der Unfallversicherung tritt die Unfallverhütung immer stärker hervor. Man kann das etwa so zusammenfassen: Nicht diejenige Versicherungsanstalt ist die beste, die am meisten Renten zahlt, sondern diejenige, die auf Grund guter Vorbeugungsmittel und Schutzmaßnahmen die wenigsten Renten zu zahlen braucht.

Das gilt auch in der Erwerbslosenfürsorge. Auch hier darf die Rente erst in allerletzter Linie stehen. Viel wichtiger als die Versorgung der Erwerbslosen mit Unterhalt ist ihre Versorgung mit Arbeitsgelegenheit. Da diese nicht nur durch die ausgleichende Stellenvermittlung erfolgen kann, die ja keine neue Arbeit schafft, so zeigt sich hier besonders deutlich, wie eng Sozialpolitik mit anderen Zweigen der Politik zusammenhängt. Insofern ist es richtig, daß eine gute Wirtschaftspolitik die fruchtbarste Sozialpolitik ist. Nur darf mit einem solchen Satze kein Mißbrauch getrieben werden.

7. Die Leistungen der Sozialpolitik müssen den Bedachten in einer Form zugeführt werden, die möglichst wenig kostet und möglichst sicher den Zweck erfüllt. Diese Rücksicht führt zu teilweiser Abkehr von dem Marktprinzip unserer Wirtschaft, wonach Geld das allgemeine Leistungsmittel ist. Nur ein Teil der Fürsorge wird in bar gewährt (wie die Renten, das Krankengeld, die Erwerbslosenunterstützung). Ein anderer wichtiger Teil besteht in Sachbezügen (wie Krankenbehandlung, Arzneien, vorbeugendes Heilverfahren, Stellenvermittlung). Welche Art der Lieferung zweckmäßig ist, hängt gewiß zum Teil von der Art der Leistung und von den Umständen ab. Im allgemeinen ist der Sachbezug im Vordringen, und das muß als richtig anerkannt werden: denn die Hauptsache ist, daß die Mittel dem Zwecke gemäß verwandt werden. Das wird durch Sachleistung am sichersten erreicht. Wenn diese auch etwas mehr Verwaltungsarbeit erfordert als die Barzahlung, so braucht sie doch nicht zur Verteuerung zu führen, weil die soziale Anstalt in der Lage ist, sich die wirtschaftlichen Güter besser und billiger zu beschaffen als die einzelnen Bedachten es könnten. (Man denke etwa an das Arzthonorar.)

IV.

Damit haben wir das Gebiet der Verwaltungsunkosten betreten, das noch nicht genügend in seiner Bedeutung gewürdigt wird.

8. Bekannt sind die Klagen über die hohen Kosten der sozialen Verwaltung. Aber durchaus unzureichend sind die Bemühungen sowohl von wirtschaftlicher wie von staatlicher Seite zu ihrer Minderung. Hier spielen eben viele Traditionen

und Ambitionen hinein, die eine sachliche Regelung außerordentlich erschweren.

Daß die Sozialversicherung aus 5 verschiedenen, selbständigen Zweigen besteht (Kranken-, Unfall-, Invaliditäts-, Angestellten-, Arbeitslosenversicherung), von denen jeder besondere Träger hat, die vielfach sich gegenseitig Schwierigkeiten machen, ist ein nur geschichtlich zu erklärendes Unding. 1911 bei der Schaffung der Reichsversicherungsordnung ist vergeblich versucht worden, die Organisation wesentlich zu vereinfachen. 1922 ist wenigstens die Angestelltenversicherung aus ihrer Isolierung erlöst und in Verbindung mit der Invalidenversicherung gebracht worden. Aber auf die Dauer muß eine weitere Zusammenfassung der Versicherungszweige erfolgen.

Auch innerhalb der Versicherungen ist die Organisation unnötig umfangreich und kompliziert. Daß Bayern ein eigenes Landesversicherungsamt und 8 Oberversicherungsämter hat, ist ein Übermaß von Behörden, das auf die sorgsam geschonte „Eigenstaatlichkeit" dieses Landes zurückzuführen, aber damit heute längst nicht mehr zu rechtfertigen ist. Die Zahl der Krankenkassen (von denen es 5 verschiedene Arten gibt) ist zu groß, die Abgrenzung der Berufsgenossenschaften und ihrer Bezirke nicht überall nach dem Gesichtspunkte höchster Zweckmäßigkeit durchgeführt. Es geht hier wie mit der Staatsvereinfachung überhaupt; viel wird geredet, aber wenig geschieht. Und doch handelt es sich hier um eine Gesamtausgabe von vielen Dutzenden von Millionen jährlich, von denen wohl ein Teil erspart werden könnte.

9. Eine wichtige Sonderfrage ist die der Selbstverwaltung. Sie hat zwei Seiten. Einmal handelt es sich um die Frage der Zentralisation oder Dezentralisation, um die Befugnisse der örtlichen Verwaltungsstellen gegenüber dem Gesamtträger der Versicherung; aber auch um die Zuständigkeiten im Arbeitsschutze, in der Überwachung der Betriebe, in der Förderung sozialer Zwecke. Zum andern fragt es sich, wer die Verwaltung haben soll, die staatliche Behörde oder die Wirtschaft. Beide Fragen sind für die verschiedenen Gebiete der Versicherung und der sonstigen Sozialpolitik durchaus verschieden beantwortet worden, ohne daß sich die Unterschiede stets sachlich zwingend begründen lassen. Die Fragen sind jüngst bei der Einführung der Arbeitslosenversicherung wieder einmal ausführlich erörtert worden. Ob die hier gewählte Lösung die richtige ist, muß die Zukunft lehren. Die Frage der Selbstverwaltung der Wirtschaft in sozialen Dingen geht ja weit über den hier gesteckten Rahmen hinaus; in sie spielen politische Erwägungen mit weit stärkerem Gewicht hinein als wirtschaftliche. Immerhin ist auch die Kostspieligkeit der Verwaltung ein Moment, das nicht ganz übersehen werden darf. Aber es darf nicht nur nach den reinen Ausgaben der Verwaltung gefragt werden, sondern nach ihrem Verhältnisse zur Leistung. Denn die Selbstverwaltung hat doch den Hauptzweck, die Anteilnahme aller Beteiligten zu erwecken, damit ihr Verantwortungsgefühl wachzurufen und so die Leistung zu heben.

Sicher ist, daß sowohl in der Organisation wie in der sonstigen Einrichtung und Gebarung manches im argen liegt, dessen Verbesserung zu einer Hebung des Leistungskoeffizienten und damit zur Rationalisierung der Sozialpolitik beitragen könnte.

Napoleon und Handel u. Gewerbe während der Kontinentalsperre[1].

Seine Rede an die Vertreter der Pariser Handelskammer 1811.

Von Rudolf E. Grotkaß, Magdeburg.

Die französische Revolution hatte am Ende des 18. Jahrhunderts eine Umwertung aller kulturellen Werte gebracht. Nach Ablauf ihrer ersten Periode trat in Napoleon Bonaparte mit dem Staatsstreich vom 18. Brumaire (1799) die Persönlichkeit führend an die französische und europäische Öffentlichkeit, die das Chaos der ersten Revolutionsperiode beendete und, getragen von einer der Neuzeit unbekannten staatsschöpferischen Gewalt, viele ihrer Gedanken dauernd im eigenen wie fremden Ländern verwirklichte.

In Handel und Gewerbe war das bahnbrechende Neue: Abschaffung der Gilden und des Zunftwesens. Diese hatten im Laufe ihrer geschichtlichen Entwicklung die Freiheit des Gewerbes immer mehr eingeschränkt. In Frankreich hatte die Revolution diesen Einrichtungen ein Ende bereitet, während im Auslande bzw. Westdeutschland später der Machtwille des Korsen entschied. Alle Gewerbe wurden als frei erklärt, andererseits wurden nach französischem Muster die Interessen des Handels durch die neugegründeten Handelskammern gewahrt. So wurden 1802 auf deutschem Boden die erste Handelskammer in Mainz, 1803 die in Köln gegründet. Im Zusammenhang sei hier die Schaffung des auch den Handel regulierende Gesetzbuches, des Code Napoleon, angeführt sowie auch die Einführung des metrischen Maß- und Gewichtssystems.

[1]) Literatur: Fahnenberg und Georgius, Magazin für die Handlung, Handlungsgesetzgebung u. Finanzverwaltung. Nürnberg 1811—1815. — Grotkaß, Die Zuckerfabrikation im Magdeburgischen. Magdeburg 1927. — Thiers, Histoire du Consulat et de l'Empire. Paris 1854. — Rose, Napoleon and English Commerce, in the English Hist. Review 1893. — Darmstädter, Studien zur Napoleonischen Wirtschaftspolitik. Vierteljahrsschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte. Leipzig-Stuttgart, Bd. II und IV. — Barral, Napoleon Ier, Messages et Discours politique. Paris 1896. — Murtrie, Mac, Report on the Culture of the Sugar beet and the manufacture of Sugar therefrom in France and the United States. Washington 1880. Rocke, Die Kontinentalsperre. „Der Weltmarkt", Jhg. 1919, Hannover.

Schon während der Umsturzjahre war der wirtschaftliche Kampf zwischen Frankreich und England auf das politische Gebiet übertragen worden, als England im November 1792 allen Neutralen das Anlaufen französischer Häfen untersagte, womit die Koalition Pitts gegen Frankreich eingeleitet wurde. Als Antwort darauf wurde in Frankreich durch den Konvent die Einfuhr englischer Waren verboten. So ging dieser Kampf um die wirtschaftliche Macht weiter fort. Als Napoleon nach den Schlachten von Austerlitz und Jena mit der Zertrümmerung der Koalition Pitts Herr des europäischen Kontinents geworden war, erließ er sein erstes berühmtes Dekret in Berlin, das mit der Zeit ganz Europa für den englischen Handel sperrte. Dieses Dekret war eigentlich nur ein weiteres Glied, allerdings das Bedeutendste seiner Wirkung nach, in dem schon seit 1792 entbrannten Kampfe mit dem englischen Handel. Die Maßnahmen der französischen wie der englischen Regierung hatten sich immer mehr gegeneinander zugespitzt und zogen auch die übrigen Länder in Mitleidenschaft. Als Napoleon 1806 den Kontinent gegen England absperrte, vertrat er nicht nur die traditionelle Politik Frankreichs, sondern die Interessen des ganzen Festlandes, das im steigenden Maße von dem immer stärker werdenden englischen Handel abhängig wurde, seit England die spanische Armada und die holländische, dänische und französische Flotte vernichtet hatte.

Um das englische Monopol des Außenhandels zu brechen, sollte durch die Kontinentalsperre Europa vom Tribut für den Zucker und den Farbstoffen der Kolonien Englands befreit, und neue landwirtschaftliche Industriezweige sollten geschaffen werden. Zum Teil gelang dies auch durch die energischen Maßnahmen Napoleons zur Entwicklung der Rübenzuckerindustrie. Auch den englischen Manufakturerzeugnissen hatte Napoleon den Kampf angesagt, und wohin seine Macht reichte, vom Tiber bis zur Elbmündung, von Amsterdam bis Warschau, wurden auf Grund des Dekrets von Fontainebleau vom 19. Oktober 1810 die Waren englischer Herkunft öffentlich verbrannt. Der Trianontarif vom 9. Juli, dem sich auch das übrige Europa anschließen mußte, hatte Prohibitivzölle von außerordentlicher Höhe auf die überseeische Einfuhr erlassen. Mit dem Dekret von Fontainebleau war das Stadium der schärfsten Sperre gegen England erreicht worden. Die Preise stiegen überall zu außerordentlicher Höhe. So sagte ein Zeitgenosse: „Die Kolonialwaren verkaufte man an einem Tage mehr als einmal, und oft kehrte derselbe Zucker nach mehreren Monaten, nachdem er wohl 20- bis 30mal verkauft war, wieder an den ersten Eigentümer zurück". Während der Kontinent kolonialwarenhungrig war, sanken die Preise bis zu unerhörten Tiefständen in England, und erzwangen Betriebseinstellungen oder Einschränkungen. So stellte die große Zuckerraffinerie von Johann Graven & Bowman die Hälfte ihrer Fabrik 1806 zum Raspeln von Farbholz um. Bei der großen Preisdifferenz im In- und Auslande bzw. England, stand der Schmuggel natürlich in größter Blüte. Zu seiner allerdings vergeblichen Unterdrückung schreckte Napoleon selbst vor den drastischesten Maßnahmen nicht zurück. Als er glaubte, daß sein von ihm als König von Holland eingesetzter Bruder Ludwig den Warenschmuggel von England über Holland nicht genügend bekämpfte, setzte er ihn kurzerhand ab und annektierte sein Land. Spanien, sowie die Hansastädte Bremen, Hamburg und Lübeck wurden mit ihrem Hinterland aus ähnlichen Gründen dem französischen Kaiserreich einverleibt, und Napoleons Zug nach Rußland 1812 sollte das in seinen Sperrmaßnahmen gegen England lau gewordene Land der Kontinentalpolitik wieder schärfer verschließen. Zur Bekämpfung des Mangels an Kolonialwaren verlegte Napoleon seine ganze Energie auf die schnelle Schöpfung neuer Ersatzindustrien. Der Traubenzucker, bzw. Syrup war, da die großen französischen Weinbaugebiete ein unermeßliches Rohmaterial boten und durch die Sperre, die Weinausfuhr nach Übersee aufgehört hatte, das erste sich von selbst bietende Ersatzobjekt, für das Kolonialprodukt. Da es aber qualitativ nicht vollkommen befriedigte, wandte sich Napoleon nunmehr der Schaffung der Rübenzuckerindustrie zu, für die die Deutschen Chemiker Marggraf und Achard die klassischen Grundlagen geschaffen hatten. Von 1811—1813 waren 400 Fabriken in Frankreich und Deutschland wie aus der Erde gestampft worden, und die Produktion Frankreichs stieg schnell von 800 000 Pfund, trotz schlechter Erntejahre 1811/12 auf 6 Millionen. Das Erzeugnis konnte aber natürlich in der kurzen Zeit weder quantitativ noch qualitativ der Nachfrage entsprechen.

Ebenso rastlos wie Napoleon, arbeiteten die Chemiker und Techniker der Zeit an dem Ersatz der Kolonialfarbstoffe wie des Indigos. Für die Erfindung einer Leinenspinnmaschine wurde ein Preis von 1 Million Fr. ausgesetzt, die als Grundlage zur Bekämpfung der englischen Baumwollindustrie dienen sollte. Zur Hebung der Seidenindustrie wurde das Tragen seidener Kleider bei Hofe dekretiert und damit als Mode eingeführt.

In den dem Überseehandel und der Einfuhr nahestehenden kaufmännischen Kreisen hatten Napoleons Sperrmaßnahmen und Prohibitivzölle sowie Konfiskationen eine allgemeine Unzufriedenheit hervorgerufen, da die Geschäfte natürlich schlecht gingen bzw. gänzlich aufgehört hatten. „C'était la logique de la colère", schrieb jemand nach Verfügung des Fontainebleau Dekretes zur Verbrennung der englischen Ware „Il porte le cachet du délire", sagte ein anderer, und als Napoleon seinem Bruder Ludwig heftige Vorwürfe über den Schmuggel englischer Waren nach Holland machte, antwortete dieser ihm verzweifelt: „Mais empêchez donc la peau de transpirer". Die Haltung des gesamten europäischen Handels stand einmütig in feindseliger Haltung der Kontinentalsperre gegen-

über, die durch eine schwere Finanzkrise deren Höhepunkt 1810/11 lag noch verschärft wurde. Diesbezügliches bei Darmstädter.

Um diese Zeit (am 1. Januar 1811) hielt Napoleon nun eine Rede an die Deputierten der Pariser Handelskammer, bei deren Neujahrsgratulation. Diese Rede[2]) legt in ihrer scharfen Präzision, treffenden Klarheit die Handelsverhältnisse der damaligen Zeit und die Absichten des Kaisers dar und ist den besten Meisterwerken seiner militärischen Proklamation ebenbürtig hinzuzurechnen. In der Napoleonliteratur, der Sammlung von Reden und Proklamationen ist diese Ansprache nicht zu finden. Nur Thiers bringt eine inhaltlich ähnliche Rede ohne Datum, für deren genauen Wortlaut er aber nicht einstehen kann. Doch erwähnt er ihre außerordentliche Wirkung, daß sie von allen Diplomaten der Zeit besprochen wurde und auch an den russischen Hof gelangte.

„Die Dekrete von Berlin und Mailand sind des Reiches Grundgesetze. In Beziehung auf die neutrale Schiffahrt betrachte ich die Flagge als eine Erweiterung des Gebietes; die Macht, welche solche verletzen läßt, kann daher nicht mehr als neutral angesehen werden.

Bald wird das Los des amerikanischen Handels entschieden sein; ich werde ihn begünstigen, sowie sich die Vereinigten Staaten in meine Dekrete fügen. Im entgegengesetzten Falle bleiben meines Reichs Häfen ihren Schiffen verschlossen. Die Handelsverbindungen mit England müssen aufhören, meine Herren; diejenigen Kaufleute, welche daher dort noch Geschäfte zu berichtigen oder Fonds an sich zu ziehen haben, müssen dies so bald wie möglich tun. Ich gab zu seiner Zeit den Antwerpern diesen Rat, und sie haben sich dabei wohl befunden.

Ich will den Frieden, allein keinen Scheinfrieden; ich wünsche ihn aufrichtig, jedoch so, daß er mir hinlängliche Sicherheit gewährt; denn weder St. Domingo, noch diejenigen Verluste habe ich aus dem Auge verloren, welche dem Handelsstande durch die letzte Kriegserklärung Englands zugefügt worden sind. Den Frieden von Tilsit würde ich nicht geschlossen, sondern nach Wilna und noch weiter gegangen sein, hätte mir der Kaiser von Rußland nicht versprochen, den Frieden zwischen Frankreich und England zustande zu bringen.

Noch vor der Vereinigung Hollands habe ich neue Friedenseröffnungen machen lassen; das englische Ministerium wollte sie aber nicht anhören. Verschlossen muß daher der Kontinent jeder englischen Einfuhr bleiben, und von Kopf bis zu Fuß werde ich fortwährend bewaffnet sein, um meine Dekrete in Vollzug zu setzen, und um den Versuchen der Engländer widerstehen zu können. Einiger Schleichhandel wird zwar noch im baltischen Meere getrieben; allein bald soll derselbe gänzlich zerstört sein. Ich kenne diejenigen, welche sich mit dem englischen Handel befassen; stets darauf sinnend, die Gesetze zu umgehen, werden sie endlich als Folge ihrer unüberlegten Spekulationen mit einem Bankrotte endigen.

Allein, wenn es ihnen auch gelingen sollte, meinen Douaniers zu entkommen, so wird mein Schwert sie dennoch zu erreichen wissen, und über kurz oder lang in 3, 4, 5 oder 6 Monaten werden sie keine Ursache mehr haben, sich über ihr Schicksal zu beklagen.

Ich hab' ein Ohr in den Börsensälen; ich weiß, daß man laut meine Maßregeln tadelt; daß man sagt, ich wäre übel beraten. Ich kann dies niemand verargen, der sich nicht auf einem Standpunkt befindet wie ich, um künftige Ereignisse vorauszusehen und zu berechnen. Allein die unlängst aus England zurückgekommenen Kaufleute, welche den Erfolg der Unterbrechung alles Verkehrs mit dem Kontinente mit eigenen Augen angesehen haben, können nunmehr nicht umhin zu sagen: ‚Es wäre doch möglich, daß er recht hätte, und er könnte am Ende dennoch seinen Zweck erreichen.'

In meinem Reiche werden durch den Handel im Inlande mehr als 14 Milliarden umgesetzt; dieser Verkehr muß daher der Stützpunkt des Wohlstandes und der Hilfsmittel Frankreichs sein. Mir ist nicht unbekannt, daß Hamburg, Bordeaux und die übrigen Häfen durch die Unterbrechung des Seehandels leiden; die vom Kaiser von Rußland neulich in seinem Reiche getroffenen Anordnungen schaden gleichfalls den Lyoner Fabriken; allein dies sind nur individuelle Verluste; ich werde solche minder fühlbar zu machen trachten. Die sich kaum auf 25 Millionen belaufenden Ausfuhren nach Rußland, also etwa 2% des Betrages unserer Gesamtausfuhr, können dem einmal angenommenen Staatsgrundsatz keinen Eintrag tun und keine Veränderung darin herbeiführen.

Rußland hat Papiergeld, Österreich desgleichen, und England ist damit überladen; Frankreich ist das reichste Land der Welt, unermeßlich sind seine inneren Hilfsmittel; es hat überdies viel bares Geld. Berechnungen zufolge ist nach Frankreich nur an Kriegskontributionen über eine Milliarde gekommen, mein Privatschatz in den Tuilerien beläuft sich allein auf zweihundert Millionen. Die Einfuhr wirft jährlich 700 Millionen ab, wovon nur ein kleiner Teil vom inländischen Handel herrührt.

Man versichert mir, daß nach den neuesten Versuchen der indische Zucker und Indigo gänzlich entbehrt werden können; ich werde diese neuen Industriezweige begünstigen. Die Fortschritte, die die Chemie in den letzten Zeiten gemacht hat, lassen eine solche außerordentliche Umwälzung in den Handelsverbindungen erwarten, als die Entdeckung des Kompasses nur immer zur Folge hatte. Ich sage übrigens nicht, daß ich weder Seehandel noch Kolonien will; allein zurzeit muß man darauf verzichten, bis England sich zu einer gemäßigteren und gerechteren Politik bekennt, oder bis es mir gelingen wird, ihm den Frieden vorzuschreiben. Wäre ich Ludwigs des XV. oder Ludwigs des XVI. Nachfolger, so würde ich mich genötigt sehen, kniefällig die Engländer um Frieden zu bitten. Allein als Nachfolger der fränkischen Kaiser hab' ich die Mündungen der größten Ströme und das Adriatische Meer mit meinem Reiche vereinigt; nichts kann mich daher abhalten, eine Flotte von 200 Linienschiffen zu bauen und zu bemannen. Ich weiß wohl, daß die Engländer bessere Admirale haben als wir; dies ist allerdings ein großer Vorteil. Allein indem wir uns mit ihnen schlagen, lernen wir endlich dennoch sie zu besiegen; wir werden 1, 2, 3 Schlachten verlieren, allein die vierte aus dem sehr einfachen und natürlichen Grunde gewinnen, weil der Stärkere immer zuletzt den Schwächeren überwältigt.

Ich hab' es wirklich nicht vermutet, daß die Märkte des mittaglichen Amerikas sobald mit englischen Manufakturwaren überführt sein würden, als es nunmehr der Fall ist; allein ich habe die Rückfracht nie in Anschlag gebracht. Sind daher einmal die Absatzörter für die Kolonialwaren auf dem Kontinente hinlänglich verschlossen, so werden die Engländer gezwungen sein,

[2]) Die hier folgende Übersetzung ist dem von Fahnenberg und Georgius herausgegebenen Magazin für die Handlungsgesetzgebung entnommen. — Ein kurzer Auszug in englischer Sprache ist von Mac Murtrie, ohne Quellenangabe, angeführt. Diese englische sowie die hier vorliegende deutsche Übersetzung weisen kleinere Unterschiede auf. So heißt es bei Mac Murtrie im ersten Satz „meines Reiches" statt „des Reiches" und hinter „San Domingo" im dritten Absatz steht bei ihm noch „Amiens". Das französische Original konnte bisher vom Verf. weder im Moniteur universel noch im Journal de l'Empire festgestellt werden.

den für Gegenstände ihres Gewerbefleißes eingetauschten Zucker und Indigo, der ihnen einstens sowohl auf dem Kontinente als in England vielen Gewinst verschaffte, in die Themse zu werfen.

Ihre Manufakturisten haben große Unvorsichtigkeiten begangen, indem sie mehr fabrizierten, als sie abzusetzen imstande waren. Gezwungen sah sich daher die englische Regierung, den Fabrikanten bedeutende Unterstützungen zufließen zu lassen. Ich habe zwar gleichfalls einigen Manufakturisten unter die Arme gegriffen, und ich hätte noch viel mehr tun können, allein ich hab' es weder für schicklich noch für erlaubt gehalten, solch schlechte und gefährliche Grundsätze zu begünstigen.

Es ist nicht genug, daß man fabriziert; man muß auch Gelegenheit haben, seine Waren zu verkaufen; mithin nicht 10 Ellen machen, wenn man kaum 4 abzusetzen vermag. Es war nicht schwer vorauszusehen, daß nach 20 Jahren des Kriegs und des Unglücks der Absatz auf dem Kontinente sich bedeutend vermindern, und daß mithin Personen, die sich bisher jährlich etwa vier Kleider machen ließen, sich nunmehr nur zwei, vielleicht kaum ein einziges, anschaffen.

Der Handel ist ein ehrenvolles Gewerbe, allein seine Hauptstützen sind Klugheit und Sparsamkeit. Man muß vorsichtig sein, meine Herren: der Kaufmann soll sein Vermögen nicht gewinnen wollen, wie man eine Schlacht gewinnt, sondern er muß wenig aber fortwährend gewinnen."

Charakteristisch für den kühlen unbeirrten Blick Napoleons ist auch seine Antwort an den Polizeiminister Savary, Herzog von Rovigo, vom 3. Oktober 1813, aus Dresden. Die für Frankreich ungünstigen Ereignisse dieses Jahres verursachten einen Sturz der französischen Rente und Baissespekulation auf der Pariser Börse, die Savary für äußerst bedrohlich hielt. Er fragte deshalb beim Kaiser an, ob er Maßnahmen zur künstlichen Aufrechterhaltung der Lage auf der Börse treffen sollte. Napoleon lehnte aber jede Einmischung ab, „selbst wenn die Rente bis 6 Fr. fallen sollte. Eine Einmischung würde den Eindruck hervorrufen, als ob man der Sache Bedeutung beimäße. Es war nie nötig, Schulden zu machen und heute auch noch nicht. Was macht es aus, solange die Zinsen gezahlt werden. Das Übrige geht die Regierung nichts an".

Bücherbesprechungen.

Partsch, Joseph, *Geographie des Welthandels.* Herausgegeben von Rudolf Reinhardt. Breslau 1927. Ferdinand Hirt. Gr.-8°. 358 S. Geb. RM 22.—.

Als Joseph Partsch im Wintersemester 1905, als Nachfolger Friedrich Ratzels, seine Lehrtätigkeit in Leipzig begann, stellte ihn die Verbindung der Handelshochschule mit der Universität durch die Verpflichtung, Vorlesungen der allgemeinen Wirtschaftsgeographie in regelmäßiger Wiederkehr dem Plan der Vorlesungen einzuordnen, vor eine Aufgabe, die in seiner bisherigen Tätigkeit als Lehrer und Forscher nicht in vorderster Reihe gestanden hatte, für die er aber doch die besten Vorbedingungen mitbrachte. Das Interesse, das Partsch nunmehr den Fragen der allgemeinen Wirtschaftsgeographie entgegenbrachte, seine gründliche philologisch-historische Schulung und vor allem seine Anschauungen über die methodischen Aufgaben, die Ziele und Grenzen geographischer Darstellung ließen das wirtschaftsgeographische Kolleg zu einer Vorlesung werden, die die große Schar der Hörer von Handelshochschule und Universität ganz besonders fesselte.

In seinen letzten Lebensjahren ging Partsch daran, die Geographie des Welthandels in Buchform herauszubringen. Der Tod nahm ihm die Feder aus der Hand, nachdem er die beiden ersten Hauptabschnitte des dreigliedrig gedachten Werkes in erster Niederschrift vollendet hatte. Die Durcharbeitung und Vollendung erfolgte durch Prof. Rudolf Reinhardt unter Mitarbeit einiger Schüler des Verstorbenen.

Das Werk gliedert sich in zwei Hauptteile. Der erste Hauptteil, betitelt: „Der Mensch als Subjekt der Handelstätigkeit" nimmt eine subjektive Zergliederung unseres Planeten „Erde" vor in Völker, Sprachen, Religionen, politische Raumverteilungen und in völkerrechtliche Vereinigungen von wirtschaftlichem Charakter (Zölle und Zollvereinigungen, Maße und Münzen, verkehrs- und handelsrechtliche Vereinbarungen). Der zweite Hauptteil, betitelt: „Verteilung der Welthandelswaren über die Erdoberfläche" umfaßt das Objekt. Untergliederung: A: Die Erzeugnisse des Meeres, B: Die Erzeugnisse des Festlandes.

Ein wissenschaftliches, wertvolles Werk, das insbesondere auch dem Kaufmann und dem Industriellen einen guten Überblick über das große Stoffgebiet gibt.

Obst.

Kneeland, Natalie, *Psychologisch falsche und richtige Laden-Verkaufs-Gespräche.* 135 Fälle aus dem Einzelhandel. Mit einem Schlüssel von Max Eichler, Herausgeber des Buches „Verkaufspsychologie für den Einzelhandel". Stuttgart 1927. Verlag für Wirtschaft und Verkehr. Gr.-8°. 380 S. Geb. RM 9.50.

Inhalt:

1. Kenntnis des Lagers.
2. Einschätzung des Kunden.
3. Anbahnung des Verkaufs.
4. Wie findet man heraus, was der Kunde wünscht?
5. Vorlegen der Waren.
6. Mitteilung von Verkaufsargumenten.
7. Abschluß des Verkaufs.
8. Suggestions-Verkauf.
9. Persönlich suggestiv wirken.

Das vorliegende Buch ist eine freie deutsche Bearbeitung des Werkes „Cases in retail salesmanship". Es werden eine Anzahl Fälle aus der Verkaufspraxis dargestellt. Die Verfasserin sagt hierüber im Vorwort: „Diese Fälle veranschaulichen besser, als das bloße Theorie vermöchte, falsches und richtiges Verhalten der Verkäufer in verschiedenen Verkaufslagen. Die Fälle werden dargeboten als Berichte von Kunden über die ihnen in Geschäften zuteil gewordene Behandlung und Bedienung und als Berichte von Verkäufern, von Teilnehmern an Einzelhandelskursen, über die von ihnen in der Praxis durchgeführten Verkäufe."

Das Buch wird seinen Zweck gut erfüllen, insbesondere auch wenn der von Max Eichler gefertigte „Schlüssel" zweckmäßig benutzt wird.

Obst.

Marks, Percy, *Studentenjahre.* Roman aus dem amerikanischen Universitätsleben. München 1927. Kurt Wolff, Verlag. 8°. 332 S. Geb. RM 7.—.

Das Leben im Kolleg, über das in Deutschland vielfache falsche Anschauungen herrschen, wird plastisch geschildert. Ein wertvolles Werk, dessen Lektüre insbesondere auch unseren Studierenden, die mancherlei daraus lernen werden, bestens empfohlen werden kann.

Obst.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:
Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg.Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
Geh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof. Dr. WILLI PRION, Berlin; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln; Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 11 STUTTGART · NOVEMBER 1927 20. JAHRG.

Zur Reform der Industriekartelle.

Von S. Tschierschky, Berlin.

Seit einiger Zeit wird von seiten der Industrie, aber auch aus wissenschaftlichen Kreisen, eine erneute Verteidigung der Kartelle aufgenommen, mit der Begründung, daß sie im Rahmen einer allgemein sich durchsetzenden Abkehr vom „individualwirtschaftlichen Wettbewerb", „im vollen Übergang zu einer neuen Wirtschaftsordnung" „ihr Wesen und ihre Funktion durchaus verändert" haben. Prof. H. von Beckerath spricht sogar (Wirtschaftsdienst Hamburg, Heft 30 vom 29. Juli 1927) bereits von einem „Inhaltswandel des Kartellbegriffs", aus dem sich grundlegende „wirtschaftspolitische Folgen" ergäben. In ganz ähnlicher Ausführung hat auch der Geschäftsführer des Reichsverbandes der Deutschen Industrie, Geheimrat Kastl, auf der Frankfurter Tagung am 2. September d. J. betont: „Die heutige Kartellpolitik gehe von veralteten Begriffen über die Kartelle aus.... Die Entwicklung im Kartellwesen zeige deutlich ihre neuen Aufgaben. Die Verhinderung der Preisschleuderei sei eine wichtige Voraussetzung der Erzeugung von Qualitätswaren. Durch Normung, Typisierung und Spezialisierung der Verbandserzeugnisse, durch Förderung des Austausches von Erfahrungen und durch Kalkulationsprüfungen werde qualitätsfördernd gewirkt. So verdrängt das Kalkulationskartell immer mehr das Preiskartell."

Worum es sich bei dieser — zunächst einmal — Wesenswandlung der Kartelle handeln soll, hat erstgenannter noch schärfer dahin zusammengefaßt: „Man strebt entsprechend danach, die Machtstellung, die man auf dem Markte hat, und die übrigens bei den meisten fertigindustriellen Kartellen (die von Beckerath durch den seiner Ansicht nach agressiven Charakter der mit der Kartellverordnung gegebenen Staatsaufsicht als in erster Linie gefährdet behauptet) längst nicht so groß ist, als gemeinhin angenommen wird, nicht der Erzielung von Kartellrenten, sondern dem technischen, betrieblichen und marktwirtschaftlichen Fortschritt (Konjunkturausgleich, bessere Anpassung der Produktion an Maß und Richtung des Bedarfs) der Industrie dienstbar zu machen."

Es leuchtet in der Tat ein, daß mit der hier behaupteten Änderung des kartellpolitischen Programms, gegenüber ihrem ursprünglichen entstehungsgemäßen Ziele einer Versicherung auf Gegenseitigkeit zwecks Hebung und Verteidigung der industriellen Rentabilität, ein außerordentlicher Fortschritt gewonnen wäre, etwa in der Richtung, die ich in meiner Schrift „Zur Reform der Industriekartelle" bereits 1921 gefordert habe.

Nun ist sicherlich auch nicht zu leugnen, daß die jüngste Entwicklung auf diesem organisatorischen Gebiete freiwillig und unfreiwillig — Wettstreit mit der kapitalistischen Organsation und ihrem vielseitigen Rationalisierungsprogramm, stärkerer Druck der allgemeinen Wirtschaftslage, intensivere Durchleuchtung der Kalkulation durch die Betriebswissenschaft, wesentlich schärfere öffentliche Kritik und schließlich die Waffe der Kartellverordnung — manche Tendenzen zur Verbesserung ihrer privatwirtschaftlichen Politik gebracht und in einzelnen Spitzenleistungen sogar das oben angedeutete Programm eine, wenn auch bescheidene Verwirklichung gefunden hat.

Dagegen erscheint es durchaus bedenklich, im Sinne der zitierten Äußerungen diese Ergebnisse zu einem allgemeinen und grundsätzlichen Wandel der Kartellpolitik erweitern zu wollen. Tatsächlich vermag ich nach dem regelmäßig durch meine Hände gehenden Material dieser Behauptung nur eine sehr erhebliche Skepsis entgegenzusetzen. Ich muß aber sogar noch einen Schritt weiter gehen und deswegen jene Belobigung der Kartelle für bedenklich halten, weil sich ohne Mühe zeigen läßt, daß der für diese Form der Wirtschaftsorganisation schlechthin notwendige wirtschaftliche und rechtliche Aufbau eine so weitgehende Reformierung überhaupt nicht zuläßt. Damit werden sich jene Darstellungen aber auch nicht hinreichend bewußt, daß sie an der großen Mehrheit der bestehenden Kartelle eine scharfe Kritik üben, die in diesem Umfange allerdings sicherlich nicht berechtigt ist.

Zur Beweisführung unserer Stellungnahme ist zunächst die bisherige Politik den oben angedeuteten neuen Zielen gegenüberzustellen.

Die bisherige Zielsetzung der Kartelle ging von der Tatsache aus, daß die Organisation weder in rechtlicher Hinsicht — denn hier kommt immer nur ein verhältnismäßig kurzfristiger, noch dazu aus wichtigen Gründen von jeher kundbarer obligatorischer Vertrag in Frage —, noch in wirtschaftlicher — da sie hier nur koordinierte, nicht subordinierte —, andere Aufgaben übernehmen könne und dürfe, als eine Regelung des äußeren Wettbewerbs durch Festsetzung der Preise und Verkaufsbedingungen. Ihr Streben war damit notwendig auf den Grad der Marktbeherrschung und seine Erhaltung gerichtet, der gerade noch ausreichte, um jene, an sich stets willkürlich im eignen Kreise normierten Ziele eben durchsetzen zu können. Der ganze Zweck des Kartells war eine durchaus extern gerichtete Politik. Alle die internen, scheinbar selbständigen Aufgaben, wie quantitative Regelung der Erzeugung oder mindestens des Angebots durch Kontingentierung, ebenso z. B. die Abstufung der Preise nach dem Auftragsumfang und der mehr oder minder großen Vorteilhaftigkeit der einzelnen Warenherstellung, die Ausmerzung zu kleiner unlukrativer Aufträge durch entsprechende Preisaufschläge, das Fallenlassen nicht verkäuflicher Qualitäten und zahlreiche andere sich aus der Produktions- und Absatznatur des einzelnen Gewerbes ergebende Einzelmaßnahmen, alle waren und sind sie stets nur Hilfsmittel zum Zwecke, einheitliche Linien der Absatzpolitik zu schaffen, meist geradezu gefährliche, weil zu Umgehungen reizende Sonderverhältnisse zu beseitigen, oder wie die Kontingentierung in Verbindung mit einem Ausgleich von Mehr- und Minderlieferung die Organisationsfreudigkeit im Innern zu erhalten.

Dabei ist es ferner ganz selbstverständlich, daß die Durchführbarkeit einer einheitlichen Absatzpolitik, die beinahe ausschließlich immer nur — wegen der nie völlig auszuschaltenden binnen- und ausländischen Konkurrenz — auf relativem, nicht absolutem Monopol beruhen kann, überhaupt nur insoweit erfolgreich sein kann, als sie auf Grund möglichst weitgreifender Fühlung mit dem Absatzmarkte sich in angemessenen Grenzen bewegte. Endlich erscheint es auch ganz selbstverständlich, daß ein dauerndes enges Zusammenarbeiten unter den Mitgliedern allmählich subjektive und objektive Kanten übergroßen Wettbewerbs abschleift und auch auf diesem Wege zu sachlichen Verbesserungen der gesamten Geschäftsgebarung führt, die auch dem Markte zugute kommen.

Ein konstitutiver Nachteil der Kartellpolitik ist aber auf der bisherigen Grundlage überhaupt nicht auszumerzen, das ist die aus der einfachen vertraglichen Koordination notwendig sich ergebende Schematisierung der Absatzpolitik unter Zugrundelegung eines wesentlich nach unten, nach den schwächsten Mitgliedern gezogenen Durchschnitts. Da jeder einzelne Kontrahent seine verbesserte Wirtschaftsrechnung im Kartell finden will und finden muß, sonst bleibt er vorteilhafter Außenseiter „im Schatten des Kartells", ohne Rücksicht auf seine objektive (technisch-kapitalistische) und subjektive (persönlich-kaufmännische) Leistungsfähigkeit, müssen die marktpolitischen Maßnahmen des Kartells so weit gezogen werden, daß sie eben noch die Bedürfnisse der schwächsten Elemente decken. Gewiß hat die Organisationstechnik eine Reihe von internen, weniger schon externen Mitteln entwickelt, um im Wege inneren Ausgleichs allzu grobe Differenzen für den Markt zu beseitigen. Der Erfolg ist hier aber sehr eng an die Struktur der einzelnen Industrie gebunden. Im allgemeinen erwächst hieraus dem Markte stets der Nachteil, daß ihm nicht die größte Leistungsfähigkeit, sondern ein mehr oder minder stark verwässerter Durchschnitt zugute kommt. Allerdings darf hierbei zweierlei Vorteil nicht übersehen werden: einmal die Tatsache, daß eine verhältnismäßig gesicherte und erhöhte Rentabilät im Kartell auch den schwachen Mitgliedern Möglichkeiten einer Stärkung bietet und zweitens, daß die Differenzialgewinne der leistungsfähigen Mitglieder sie immer unabhängiger von der Organisation machen, sie insbesondere zur technischen Expansion befähigen, und ihnen damit ein starkes Übergewicht über diejenigen Kartellelemente verleihen, die die Organisationen mehr im zunftmäßigen Schutzsinne arbeiten lassen möchten. Es lassen sich aus der deutschen Industrie- und Kartellgeschichte eine stattliche Zahl von Beispielen ohne Mühe aufzählen, aus denen sich das Großwachsen leistungsfähiger Unternehmen im Kartell bis zu seiner schließlichen Sprengung oder Reformierung nach den Forderungen der Mächtiggewordenen ergibt. Immerhin, die Kosten dieser Entwicklung hat zunächst der Markt in höheren Preisen und schwereren Kaufbedingungen zu tragen, eine Last, die natürlich heute anders zu bewerten ist, wie in der Vorkriegswirtschaft. In diesem Zusammenhange ist deshalb auch die Behauptung, daß die Kartelle mittelstandserhaltend wirken, nur bedingt als richtig anzuerkennen. Gewiß, für kürzere Zeiträume — und das kann in wirtschaftlichen Nieder-

gangszeiten von erheblichem sozialwirtschaftlichem Wert sein — trifft das zu, für Entwicklungsphasen hingegen vermag diese Organisation schwache Elemente im Verhältnis zu dem weit schneller und nachhaltiger, gerade im Rahmen der Kartelle aufblühenden Leistungsfähigen, nicht nur nicht zu stützen, sondern führt sie erst recht unrettbarer Unterlegenheit zu, eine notwendige Folge ihrer mangelnden Bewegungsfreiheit.

Der Kern der Reform könnte daher nur da einsetzen, wo der Hauptnachteil der Kartelle liegt, in der Schablonisierung der Absatzverhältnisse. Ganz richtig will man zur Abhilfe auch an dem Punkte einsetzen, daß zunächst die einfache Koordination ersetzt wird durch eine rationelle Differenzierung nach der ökonomischen Leistungsfähigkeit der einzelnen Mitglieder. Hierbei soll dann, um diese Aufgabe überhaupt zu ermöglichen, durch Normalisierung oder Typisierung, durch Rationalisierung der Absatzorganisation, namentlich individuell kalkulierte Preise und ähnliche Mittel einmal jedem Mitgliede die ihm adäquate stärkste Stellung in der Organisation verschafft, dadurch wiederum das Gesamtgefüge inniger verkittet werden, anderseits die Marktpolitik durch qualitative und quantitative Vereinfachung des Angebots erleichtert werden. Die Einzelheiten sind in der Literatur häufig genug erörtert worden, hier genüge es festzustellen, daß die Forderungen der Rationalisierung, wie sie seitens der kapitalistischen Organisation durchgeführt, auch für die Kartellierung nutzbar gemacht werden sollen.

Wie eben vorher angedeutet, läßt sich auf diesem Programm im Einzelfalle zweifellos auch das organisatorische Gefüge elastischer und damit dauerhafter gestalten. In durchgeführter Form wäre das neu gewonnene organisatorische Bild etwa so zu zeichnen, daß an Stelle einer einfachen horizontalen Konkurrenzbindung, deren Wirkung nur nach außen sich richtet, eine erhebliche interne, horizontale, ja selbst vertikale Differenzierung auf technischer Grundlage nach der Einzelleistungsfähigkeit eine Art Arbeitsgemeinschaft gegenüber dem Markte herbeiführt, die es ermöglicht, auch die Absatzbedingungen, namentlich die Preise zu individualisieren.

Die kritische Prüfung der Verwirkungsmöglichkeiten dieser Kartellreform wird sich mit den technisch-ökonomischen Voraussetzungen, insbesondere auch der Beschaffung der Mittel für die notwendigen Umstellungen der Kartellunternehmen weniger zu beschäftigen haben, wenngleich nicht übersehen werden kann, daß im Gegensatz zu den kapitalistischen Organisationen den Kartellen auch in der Form der juristischen Person, z. B. der G. m. b. H., größere Kapitalien oder Kredite nicht zur Verfügung stehen können.

Die Kritik muß vielmehr in erster Linie die rechtliche Seite der Frage betrachten. Sofern man nämlich die Rationalisierung der Kartellpolitik nicht nur im Sinne einer ökonomischen Organisationspolizei auffaßt — wie es aber offenbar häufig geschieht —, der die Aufgabe einer Ausmerzung aller wesentlichen technischen und kommerziellen Mängel in der Betriebsführung der Einzelmitglieder obläge, daneben aber etwa noch eine intensivere zentrale Marktbeobachtung, sondern das Programm in dem oben skizzierten Sinne auffaßt, stößt man notwendig auf die Schwierigkeit, daß das einzelne Kartellmitglied mit einer gewissen Spezialisierung seine Stellung im Markte stark vereinseitigt und damit schwächt. Das gilt jedenfalls auch heute noch in großem Ausmaße für die deutsche Fertigindustrie, die ihre geschichtlich gewordene Stärke gerade in einer erheblichen Vielseitigkeit erblickt. Die abweichenden Ergebnisse, z. B. von Müllensiefen („Kartelle als Produktionsförderer", 1926), dürfen keinesfalls verallgemeinert werden, denn sie beziehen sich ausschließlich auf den Maschinenbau, also ein aus natürlichen, aber auch rechtlichen (Patente!) Gründen stark spezialisiertes Gewerbe, das aber gleichwohl auch nur erst wenige derartige Reformkartelle aufweist. Andere große Fertigindustrien, wie beispielsweise die Textil- oder die Schuhindustrie, entbehren der notwendigen Voraussetzungen in heute noch sehr starkem Grade.

Diese Schwächung durch Spezialisierung kann — zumal im Rahmen der auch für derartige Kartelle unvermeidbaren Schablonisierung wichtiger Erzeugungs- und Absatzfaktoren — nur dann ertragen werden, wenn die volle rechtliche Sicherheit einer solchen Dauer der Organisation zugrunde gelegt werden könnte, daß sich dieses einschneidende ökonomische Experiment für jeden Beteiligten auch „amortisiert". Diese Basis ist bei allen kapitalistischen Organisationen, selbst bei den einfacheren Interessengemeinschaften (infolge des Gewinnausgleichs) vollkommen bei der Fusion gegeben, nicht aber im Rahmen der heute möglichen Rechtsformen der Kartelle, weil sie sämtlich nur vertragliche, wieder lösbare Bindungen zulassen. Dadurch wird mit eiserner Notwendigkeit vielfach die Möglichkeit überhaupt, in jedem Falle aber das Maß der Reformen bedingt, und zwar in progressiv negativem Sinne, je größer die quantitative (unternehmungsweise) und qualitative Differenzierung in einer Industrie ist. Die Richtigkeit dieser Auffassung ist auch längst anerkannt durch die zutreffende Auffassung, daß erst die kapitalistische Konzentration in Großunternehmen einer strafferen Kartellierung den Boden bereiten kann, im negativen Sinne durch die Tatsache, daß die weit überwiegende Überzahl der Kartelle, entgegen den oben zitierten Behauptungen noch durchaus in den alten Formen an die ursprünglichen engen Ziele gebunden ist.

Ebenso ist aber zugegeben, daß auch in dieser bescheideneren Form unter dem Drucke der allgemeinen wirtschaftlichen Zeitforderungen, und jetzt kontrolliert durch die Verwaltung und das Kartellgericht, die Kartelle bestrebt sind und auch Möglichkeiten besitzen, ihre Politik intern und extern rationeller zu gestalten. Von grundsätzlicher und bis zu einem „Wandel des Inhalts des Kartellbegriffs" zu

verallgemeinernder Strukturänderung dieser Organisation kann heute dagegen noch nicht die Rede sein. Gegenteilige, noch dazu programmatische Erklärungen schließen nur die Gefahr einer — sachlich unberechtigten — Verschärfung der Kritik der heutigen Kartellpolitik ein.

Kollektivreklame.

Von W. Freischütz, Berlin.

Die Entwicklung der Reklame steht in so engem Zusammenhang mit der gesamten Wirtschaftsentwicklung und ist auch immer durch die jeweilige Wirtschaftsorganisation derart bedingt, daß auch eine Abhandlung der Kollektivreklame davon nicht losgelöst werden kann, die Gesamtwirtschaftsentwicklung vielmehr im Interesse des besseren Verständnisses herangezogen werden muß.

Betrachtet man also zu diesem Zwecke die ökonomische Welt vom Standpunkt großer Zusammenhänge, so sieht man, daß mit wachsender großindustrieller Entwicklung der Produktionsprozeß in immer zahlreichere Abschnitte zerfällt; es werden dabei gewissermaßen Querschnitte durch einen längeren Produktionsprozeß gezogen. Früher vollzog sich z. B. die Erzeugung lederner Gebrauchsgegenstände in einer Wirtschaft, heute — nach erfolgter Produktionsteilung — durchläuft nun der Lederartikel von der Gewinnung des Rohstoffes bis zur Genußreife mehrere Wirtschaften: die des Häuteproduzenten, des Gerbers, des Lederers usw. — Neben dieser immer zahlreicher werdenden Gliederung der Produktionsorganisation besteht aber andererseits auch eine entgegengesetzte Tendenz der Zusammenfassung, die sich besonders in den Zusammenballungen der einzelnen Unternehmungen zu großen Verbänden, Kartellen, Trusts, Syndikaten und Konzernen äußert. Wir durchleben eine Zeit, in der sich die ganze wirtschaftliche Organisation umbildet und damit auch die Reklameorganisation.

In den letzten Jahrzehnten unseres Jahrhunderts haben nicht nur die Mittel für die Anwendung der Reklame außerordentlich stark zugenommen, sondern auch die Intensität der Reklametätigkeit. Die Masse der in die Welt gesetzten Reklamemittel ist dermaßen groß und intensiv, daß es fast scheint, man sei bei dem gleich hohen Stand der Reklamen an der Grenze des Möglichen angelangt, von der an das Gesetz des sinkenden Ertrages sich geltend macht und eine Steigerung der Reklame immer weniger lohnend wird. Es muß daher auf immer neue Wege gesonnen werden, um die Aufmerksamkeit der Konsumenten auf eine andere Weise als bisher zu erregen. Abgesehen davon ist auch ein mittelmäßiges oder kleines Unternehmen kaum noch imstande, eine derartig intensive Reklametätigkeit durchzuführen und die hohen Reklamekosten allein zu tragen.

Die Lösung des Problems und die Entwicklungsrichtung der Reklame ergab sich aus der Entwicklung der Gesamtwirtschaft. Wie schon erwähnt, ist die Eigenart der Reklame mehr oder weniger in der Organisation des Wirtschaftslebens begründet, und so sehen wir auch hier, daß die vorhin erwähnte Konzentration der großen Unternehmungen, die eine gewisse Tendenz zur Monopolisierung des Marktes mit sich bringt, stark auf die Struktur und Art der Reklame einwirkte, indem man durch die Beschränkung des Wettbewerbes auch die Reklame einschränken konnte, besonders im Verkehr der einzelnen Stufen und zwischen den Absatzorganen desselben Gewerbes. Die Reklame, die Konkurrenzmanövern diente, kommt also im Falle der Marktbeherrschung durch den Großbetrieb in Fortfall, denn jetzt ist es weniger nötig, die Kundschaft des Konkurrenten für sich zu gewinnen. — Aber Beherrschung des Marktes bedeutet noch nicht Beherrschung des Verbrauches! Die Unternehmerverbände und konzentrierten Betriebe konnten daher die Reklame nicht ganz entbehren. Man kann fast sagen, daß die Reklame durch die Konzentrationsbestrebungen erst zur vollen und reinen Wirkung kommt, und daß jetzt, je mehr die Großindustrie sich dem Monopol nähert, andere Gesichtspunkte bei der Reklametätigkeit in Erscheinung treten.

Die Absatzmenge der eigenen Erzeugnisse ist zu steigern, nicht mehr den Mitbewerbern vom gleichen Fach das Geschäft abzujagen; kurz gesagt: der Umfang der erforderlichen Reklame steht nicht mehr im Verhältnis zur Zahl der Betriebe, sondern im Verhältnis zur Größe der Produktion. Auch die erzieherische Reklametätigkeit tritt jetzt mehr hervor, denn dieser gereinigte Teil der Korporativreklame, der sich nur zum Ziele setzt, latente Bedürfnisse wachzurufen oder den Sinn für neue Güter zu erwecken, kann als „erzieherische Reklame" bezeichnet werden. — „Zahlreiche Bedürfnisse werden von der großen Masse nicht so stark empfunden, daß sie von sich selbst aus zur Befriedigung derselben schreitet. Diese verstärkten, schlummernden Bedürfnisse müssen erst durch äußere Einwirkungen geweckt und so zum Bewußtsein gebracht werden. Die Produktion hat ein großes Interesse an einer möglichst vielseitigen Vermehrung aller Bedürfnisse und die Reklame ist das Mittel, diese Bedarfserweiterung hervorzurufen" [1]). Besonders gilt dies für Korporativreklame, bei der es sich nur darum handelt, neue, höherwertige Bedürfnisse anzuerziehen, die Neigung zum Festhalten an alten Gewohnheiten zu brechen. Diese erzieherische Korporativreklame kann sich auch darin äußern, daß es öfter notwendig ist, die Konsumenten über den richtigen Gebrauch, die Anwendungsmöglichkeiten der Waren usw. zu belehren.

Die Parole der Korporativreklame ist also nicht Zersplitterung, entsprechend der obenerwähnten Produktionsteilung, sondern Zusammenfassung aller Kräfte entsprechend der wirtschaftlichen Konzentration. Aber hiermit ist der Einfluß der Ge-

[1]) R. Seyffert, Die Reklame des Kaufmanns. Leipzig 1914

samtwirtschaftsentwicklung auf die Reklamestruktur nicht erschöpft; auch die immer weiter fortschreitende berufliche Organisation bedeutet für die Reklame in Zukunft eine ungeahnte Entwicklungsmöglichkeit. — Der Korporativreklame der Industrieverbände wurde bald von seiten der beruflichen Branchen nachgeahmt. Man findet immer häufiger, daß mehrere Händler, sobald sie nicht in direkter Konkurrenz stehen, dazu übergehen, nicht individuell von einzelnen Unternehmungen aus, sondern in der Gesamtheit sich den Konsumenten zu empfehlen; zunächst mal nur durch vorübergehende Reklamekampagnen. Als sich dies nun bewährte, hat man sich auch zu ständiger Gemeinschaftsreklame entschlossen, um auf diese Art der Reklamekraft der großen Unternehmungen die Spitze bieten zu können und den Vorsprung der Großunternehmungen wieder auszugleichen.

So entwickelte sich im Laufe des 20. Jahrhunderts neben der Korporativreklame auch die sog. Gemeinschaftsreklame oder Kollektivreklame. Da diese in den U. S. A. auf genossenschaftliche Grundlage gestellt ist, nennt man sie auch Genossenschaftsreklame (Cooperative advertisement). Unter Kollektivreklame versteht man also die gemeinsame Werbetätigkeit einer zu diesem Zwecke zusammengeschlossenen Interessentengruppe ohne Beziehung der Reklame auf einzelne Betriebe, wobei die Teilnehmer sonst aber vollkommen selbständig oder sogar im Wettbewerb untereinander bleiben können. — Die Konkurrenz der Interessenten bildet hierbei kein Hindernis, da die Kollektivreklame in Formen gebracht wird, durch welche die Aufmerksamkeit der Konsumenten bloß nach einer gewissen Richtung hin gelenkt wird, ihm aber sonst innerhalb derselben die freie Entscheidung verbleibt. — Hierher gehört demnach die Reklame der Verbände, der Vereinigungen, der Gemeindekörper, der Verkehrsvereine, der einzelnen Firmen, sowie der Interessenten eines ganzen Produktionszweiges, die sich zur gemeinschaftlichen Reklame entschlossen haben. Die Kollektivreklame kann also bei der Industrie, dem Handel, sowie der Landwirtschaft durchgeführt werden und dabei in sehr verschiedenen Formen auftreten.

Bei der horizontalen Kollektivreklame verbinden sich mehrere Produzenten oder Händler eines gleichartigen Produkts, z. B. alle Schokoladenproduzenten oder alle Milchhändler. Dagegen verbinden sich bei der vertikalen Kollektivreklame alle an dem Produktionsgebiet eines gewissen Erzeugnisses interessierten Händler und Produzenten, z. B. um die Nachfrage nach Wolle zu heben, müßten sich die Schafzüchter, die Spinnerei-, die Webe- rei- und Färbereiunternehmer, sowie die Wollhändler an der Kollektivreklame beteiligen. Bei der heterogenen Kollektivreklame handelt es sich um die Verbindung verschiedenartiger, sich ergänzender Wirtschaftsbetriebe, wie z. B. die Kamera-, die Papier-, die Chemie- und Optikindustrie sich zu einer gemeinschaftlichen Reklame entschlossen haben.

Die Kollektivreklame stellt wirtschaftlich die höchste Form der Werbung dar und ermöglicht eine gute Anpassung der Produktionskapazität an die Marktkapazität, kann aber nur auf weite Sicht unternommen werden und setzt daher bei den Teilnehmern geschäftlichen Weitblick, Großzügigkeit und last not least auch eine sichere Finanzierung voraus[2]). Daneben wird aber auch von jedem einzelnen Mitglied des Reklamekartells erwartet, daß jeder einzelne dasjenige tut, was er allein vermag, nämlich durch Einschränkung seiner eigenen Reklame die Gesamtreklame soviel wie möglich zu vermindern, um dadurch den Wirkungsgrad der Kollektivreklame zu erhöhen; denn die Wirkung einer eingeschränkten, aber zusammengefaßten Reklame von mehreren Produzenten ist auf jeden Fall stärker, als wenn dieselben Unternehmer jeder für sich Reklame betreiben würden. Je mehr Reklame getrieben wird, desto unwirksamer wird sie; je weniger die Konsumenten sich an die Reklame gewöhnt haben, desto stärker imponiert sie. — Ist nun die Kollektivreklame vermindert, so kann sie auch besser gehandhabt werden, indem man sie von den Details abstrahiert und statt dessen mit einem gemeinsamen Schlagsatz unter einem zugkräftigen Bilde eine weit günstigere Bearbeitung der Konsumenten erzielt.

Es liegt daher im Gesamtinteresse, daß die Reklametätigkeit vermindert und die Nachfrage durch Steigerung der Reklamequalität vergrößert wird. „Mehr Qualität, weniger Quantität" muß also das Grundprinzip der Kollektivreklame sein, besonders, wenn man bedenkt, daß die Reklame, wie schon anfangs erwähnt wurde, an der Grenze des Möglichen angelangt zu sein scheint. Es wird also von den Interessenten ein vollkommenes Vertrauen an den Erfolg der Kollektivreklame zu erwarten sein, und dies um so mehr, als der einzelne leicht das Gefühl haben kann, daß ihm die Reklame doch nicht den erhofften Nutzen bringt, der sich ja meist nicht unmittelbar zeigen kann. Möglich ist allerdings, daß nach Beendigung eines vorübergehenden Feldzuges der Kollektivreklame die Unternehmer anschließend mit der Einzelreklame einsetzen und sich dabei auf die Gemeinschaftsreklame stützen.

Je nach der Werbeart wird man bei der Kollektivreklame einmal das Bedürfnis betonen müssen, wie es z. B. bei dem vereinigten Hotelgewerbe der Fall war, wobei das Produkt nicht erwähnt wurde, so daß das Publikum erst nebenbei erfährt, wer der Reklametreibende ist; andererseits wiederum wird man das Produkt hervorheben, ohne das Bedürfnis zu erwähnen, wie z. B. bei der gemeinsamen Milchreklame.

Der Erfolg hängt bei der Kollektivreklame von der Zahl und Macht der „Outsiders" ab. Wenn die Nachfrage schnell vermehrt wird, so sind die Innenstehenden die Leidtragenden; denn diese erfreuen sich zwar auch der größeren Nachfrage, haben aber

[2]) Weiteres über Finanzierung der Kollektivreklame findet man im Artikel von A. Petzold in der Zeitschrift „Seidels Reklame" 1927, Heft 7.

die Reklame allein finanziert. Dieses macht jedoch den Veranstaltern meistens keine Sorge, denn schließlich kommt jede Reklame anderen im selben Geschäftskreis tätigen Produzenten oder Händlern zugute. So ist z. B. die Reklame Fords auch eine Reklame für Automobile gewesen, die Ford gar nicht herstellte. Es ist also nicht nur eine Reklame für Fordautomobile gewesen, sondern es hat auch viele Menschen gegeben, in denen durch die Reklame von Ford das Bedürfnis nach einem Wagen überhaupt wachgerufen wurde.

Ganz anders gestaltet sich jedoch die Kollektivreklame, wenn sie der Bekämpfung der anders gearteten, aber dem gleichen Bedürfniszweig dienenden Unternehmungen dient. So würde z. B. die Kollektivreklame auf dem Gebiete der Aluminiumindustrie die Emailleindustrie zu gleichen Vorgängen nötigen. So führt die Reklame eines Zweiges zur Reklame des andern, wenn dieser sich nicht völlig unterdrücken lassen will. In diesem Falle befinden sich ganze Geschäftszweige in einem Gruppenwettkampf durch Reklametätigkeit, wobei die uns schon bekannte Konkurrenzreklame wieder in Erscheinung tritt. Dieser Wettkampf durch Kollektivreklame bringt oft beiden Gruppen Vorteile, indem sich die Marktelastizität größer erweist als man glaubt und der gesamte Absatz stark ausgedehnt wird.

Die Vorteile der Kollektivreklame sind sehr verschieden. An erster Stelle steht die Ausdehnung der Nachfrage und die Vergrößerung des Absatzes. Dieses kann z. B. dadurch bewirkt werden, daß eine Verlängerung der Nachfragedauer durch Kollektivreklame hervorgerufen wird. So haben die „California Fruit Growers", um die Saisonnachfrage nach Zitronen in eine Dauernachfrage zu verwandeln, durch Reklame neue Gebrauchsmöglichkeiten eingeführt, indem sie für Zitronenpudding, Zitronengarnierung von Gerichten, Zitronenhaarwasser, Zitronenseife usw. Kollektivreklame machten. — Auch kann man eine Ausdehnung der Nachfrage durch die Vergrößerung des Marktgebietes erreichen, indem man durch Reklame auch weitere Kreise für gewisse Erzeugnisse zu gewinnen sucht oder, gestützt auf Kollektivreklame, den Erzeugnissen auch Eingang in fremde Länder verschafft, wie z. B. der Bananenkonsum auch in Europa enorme Größe aufweist. Ferner kann man durch Kollektivreklame die Nachfrage intensivieren und so einen Mehrverbrauch hervorrufen; man denke z. B. an die Milchreklame in Deutschland. Endlich kann der Absatz auch dadurch vergrößert werden, daß in gewissen Fällen einer zeitlichen Marktüberfüllung die Erzeugnisse im eigentlichen Absatzgebiet zurückgehalten werden und dagegen billiger in fremden Gebieten abgegeben werden. So haben z. B. die „California Prune and Apricot Growers" im Herbst 1923, als sie für ihre große Ernte und den unverkauften Rest der Früchte aus dem vorigen Jahre keinen genügenden Absatz fanden, ihre Erzeugnisse als Weihnachtsaprikosen in Jowa, Wisconsin und Minnesota zu kleinen Preisen verkauft. — Ein anderer Vorteil der Kollektivreklame besteht natürlich in den Ersparungen der Kosten; das Reklamebudget jeder beteiligten Unternehmung erfährt eine wesentliche Erleichterung, und doch kann man gleichzeitig mit stärkeren gemeinsamen Mitteln viel mehr Wert auf sorgsame Durchführung der Reklame legen. Auch wird eine Überlegenheit der Kollektivreklame durch die einheitliche Leitung herbeigeführt, zumal die größeren Kapitalmittel es ermöglichen, die besten Talente in den Dienst der Reklame zu stellen.

Die Kollektivreklame hat keine besonderen Reklamemittel; sie bedient sich vielmehr derselben Mittel wie die einfache Reklame, wobei natürlich eine Kombination möglich ist. Die Zusammenstellung hängt ganz von der Art der Unternehmung, ihrer Konsumenten und ihrer Produkte ab, nur muß infolge der Eigenart der Kollektivreklame mehr Wert auf Ausstellungen, Demonstrationen und auch Aufsätze wissenschaftlicher Art gelegt werden, da es sich doch dabei meistens nur um die erzieherische Reklame handelt.

Die gemeinsamen Anzeigen gewisser Gewerbe- und Handelszweige der Zunftzeit, durch die man sich dem Publikum in Erinnerung brachte, kann man als Früherscheinungen unserer heutigen Kollektivreklame betrachten, wenn sie auch aus anderen wirtschaftlichen Voraussetzungen entstanden sind. Die echten Pioniere der Kollektivreklame sind aber die amerikanischen cooperative advertisings, die seit dem Kriege dort ganz besonders von den „Handelsgesellschaften" betrieben werden. In den U. S. A. hat dazu die bekannte Gleichförmigkeit und standardisierte Massenerzeugung beigetragen, denn auf keinem Gebiet ist die Kollektivreklame wirksamer, als auf dem Gebiete normalisierter Produkte. Insofern ist die cooperative advertisement ein Spiegelbild der länderweise verschiedenen Praxis, jedoch kann die Kollektivreklame meines Erachtens auch in Deutschland mit Erfolg angewandt werden, was durch viele Beispiele belegt werden kann. Man erinnere sich bloß an die gemeinsame Reklame der Deutschen Schirmindustrie, des Buchhandels, der Sportverbände, der Gemeinschaft Deutscher Automobilindustrie, der Milchhändler, des Winzerverbandes, des Vereinigten Hotelgewerbes; man denke bloß an die kommende Kollektivreklame der Porzellanindustrie, der Schokoladenproduzenten und vieler anderen.

Bilanzmäßige Analyse des Wochenausweises der Reichsbank.

Von Paul Deutsch, Leipzig.

(Schluß.)

Die auf das Jahr 1927 entfallenden Wechselzinsen (Va) sind nicht, wie man annehmen könnte, als ein erst im Zusammenhang mit der Erfolgsrechnung entstandener antizipativer Posten aufzufassen. Die Reichsbank trennt vielmehr schon bei Aufkommen der Zinsen die auf das nächste Jahr entfallenden Wechselzinsen von

den Zinsen, die das alte Jahr angehen. Somit sind diese antizipativen Wechselzinsen bereits im Wochenausweis vom 31. Dezember enthalten.

Mit den „von der Reichsbank einzulösenden Dollarschatzanweisungen des Reichs“ (Vc) in Höhe von 1,07 Mill. RM wird der Restbetrag der Ende 1924 und 1925 bilanzierten 234,1 Mill. RM Dollarschatzanweisungen-Schuld des Reichs ausgewiesen. Als Gegenleistung für das Währungsmonopol hatte die Reichsbank u. a. diese inzwischen im April 1926 fällig gewesene und eingelöste Schuld des Reichs übernommen[6]) (vgl. auch die folgenden Ausführungen zu Ziff. 8 der Aktiva).

Hinter den „Verpflichtungen in ausländischer Währung“ (V d) stehen einige noch ungeklärte Vorkriegsposten, sowie Durchlaufposten, die den Zinsendienst der deutschen Auslandsanleihe betreffen. Unter „sonstigen Buchschulden“ (Ve) werden Gutschriftposten, für die Sondervereinbarungen[7]) gelten, oder die — wie noch nicht ausgezahlte Domizilwechsel — noch nicht abgerechnet sind und ähnliche Passiva zusammengefaßt. Von dem ausgewiesenen Bilanzgewinn (VI) fließen in der durch § 37 BG. bestimmten Folge und Höhe dem gesetzlichen Reservefonds, den Anteilseignern und dem Reich die Beträge zu. Die kumulative Mindestdividende beträgt 8 %.

Der erste Aktivposten „noch nicht begebene Reichsbankanteile“ entspricht dem bereits erörterten ersten Passivposten (I b). Die Trennung, die bei dem zweiten Aktivposten „Goldbestand“ durchgeführt ist, wird durch das neue Bankgesetz an sich nicht gefordert. Nur für das alte Bankgesetz war sie durch das Gesetz betr. den Kassenbestand der Reichsbank vom 4. März 1922 vorgeschrieben. Die neue Reichsbank setzt die alte Gewohnheit fort und weist das „unbelastet bei ausländischen Zentralnotenbanken deponierte Gold“ gesondert aus.

Die Entwicklung des Goldbestandes seit der Vorkriegszeit beleuchten nachstehende Zahlen. Der Goldbestand betrug am:

31. VII. 1914 1,3 Milliarden M;
7. XI. 1918 2,55 „ „ höchste Ziffer, infolge der Goldankäufe während des Krieges;
31. XII. 1919 1,089 Milliarden M, Verminderung infolge Ablieferung des von Rußland als Kriegsentschädigung erhaltenen Goldes an Frankreich;
30. VI. 1924 0,462 Milliarden M;
31. XII. 1924 0,760 „ „
31. XII. 1925 1,2 „ „
31. XII. 1926 1,8 „ „

Seit Mitte 1924 sehen wir infolge der Umwandlung der Valutaguthaben und Devisen in Gold und im Zusammenhang mit der Kapitaleinfuhr ein ständiges Anwachsen des Goldbestandes. Im Jahre 1926 steht einer Goldeinfuhr von 586,3 Millionen RM ein Ausfuhrbetrag von nur 9,7 Mill. RM gegenüber. Von dem Einfuhrüberschuß gelangten 546 Mill. RM zur Reichsbank. Davon „stammten 274,2 Mill. RM aus den im Ausland unterhaltenen Golddepots, denen die Bank die dort erworbenen Geldmengen zunächst zuzuführen pflegte, der Rest überwiegend unmittelbar aus den Händen von Arbitrageuren“. (Verw.-Bericht 1926, S. 11.)

In welcher Weise der Goldbestand zur Notendeckung dient, ist bereits unter III dargelegt. Beachtenswert und recht interessant ist die Zusammensetzung der Ausweisposition „deckungsfähige Devisen“ (3). Von dem am 31. Dezember 1926 bilanzmäßig ausgewiesenen Gesamtbestand an Guthaben in ausländischer Währung in Höhe von

536 994 189.22 RM

und Bestand an ausländischen Noten in Höhe von . . . . . 1 504 047.93 RM

538 498 237.15 RM

wurden laut Bilanztext zur Notendeckung herangezogen 517 664 000.— RM

dazu die bilanzmäßig gesondert ausgewies. ausl. Noten in Höhe von 1 504 047.93 RM

ergibt den Gesamtbetrag der Devisendeckung, wie ihn der Wochenausweis und der Verw.-Bericht 1926 S. 11 darstellen . 519 168 047.93 RM

Der Rest, der sich bilanzmäßig auf . . . . . 19 330 189.22 RM

beziffert, muß unter den sonstigen Aktiven des Ausweises gesucht werden, da er im Wochenausweis nicht selbständig erscheint. In dieser Position wurde früher, als die Devisen für die Deckung überhaupt nicht in Betracht kamen, der gesamte Devisenbestand untergebracht (vgl. Übersicht Ziff. 9 a).

Aus dem gesetzlich vorgeschriebenen Verhältnis der Devisen- zur Golddeckung ergibt es sich, daß die Reichsbank von dem Devisenbestand, der an sich zur Golddeckung geeignet wäre, nur Beträge bis zur Höhe eines Drittels des für die Deckung vorhandenen Goldbestandes als „Bestand der deckungsfähigen Devisen“ ausweist. Soweit die übrigen Devisenbestände im Wochenausweis nicht als Auslandsguthaben unter „sonstigen Aktiven“ gebucht sind, werden sie als Wechsel und Schecks gesondert geführt. Diese Auslandswechsel und Auslandschecks werden im Wochenausweis mit den diskontierten Inlandswechseln und Inlandschecks zu der Position „sonstige Wechsel und Schecks“ (4) vereinigt ausgewiesen. Da die Bilanz beide Positionen selbständig darstellt, kann in unserer Übersicht auch die Ausweisziffer in dieser Weise gegliedert werden. Allerdings ergibt sich hier zwischen Bilanz und Ausweis eine Differenz in

[6]) Bericht des Organisationskomitees zur Feststellung der vorbereitenden Maßnahmen für die Organisation einer Notenbank in Deutschland. Reichstagsdrucksache 2, Wahlperiode 1924 Nr. 448.

[7]) z. B. lt. § 26 BG. für den Reparationsagenten.

Höhe von annähernd 9 Mill. RM. Die Vermutung, daß auch hier wie bei den deckungsfähigen Devisen der Restbetrag unter den sonstigen Aktiven des Ausweises, vielleicht unter „Forderungen ungewissen Eingangs" zu suchen ist, bestätigt sich nicht. Vielmehr erklärt sich diese Differenz durch nachträgliche Buchung von Auslandswechseln, die im alten Jahre angekauft sind, aber erst im neuen Jahre geliefert werden. Ferner ist sie in der Erfolgsrechnung für die auf fremde Währung lautenden Wechsel begründet.

Die folgenden Positionen 5, 6, 7 stimmen ziffermäßig in Bilanz und Wochenausweis überein. Der Bestand an deutschen Scheidemünzen erreichte im Jahre 1926 am 31. Dez. mit 134,6 Mill. RM seinen Höchststand. Der Umlauf an Scheidemünzen betrug Ende 1926 749,6 Mill. RM. „Noten anderer Banken" sind die Noten der 4 deutschen Privatnotenbanken. Über die Zusammensetzung der „Lombardforderungen" vermittelt unsere Übersicht, zugleich durch die Hinweise auf das Bankgesetz, einen lehrreichen Einblick.

Bei dem Effektenkonto (8) zeigt sich wiederum eine Differenz zwischen Bilanz und Wochenausweis. Der Annahme, daß die Differenz von 70 004,24 den Gewinn darstellt, steht zunächst die abweichende Ziffer in der Erfolgsrechnung (Verw.-Ber. 1926, S. 26) entgegen. Dort ist der Gewinn mit 78 641,65 Mill. RM ausgewiesen. Die Differenz von rund 8 000 RM erklärt sich daraus, daß ein Teil der im alten Jahre abgeschlossenen Geschäfte erst im neuen abgewickelt und gebucht wurde. Die großen Schwankungen auf dem Effektenkonto, das Ende 1924 mit 173 und Ende 1925 mit 230,9 Mill. RM ausgewiesen wurde, erklären sich aus seinem Inhalt. Am 23. April 1924 erfolgte die Übernahme eines großen Teils der Golddiskontbankaktien und am 7. Januar 1925 der restlichen Stücke. Die Golddiskontbank wurde schließlich eine „Abteilung der Reichsbank". Die schon in ihrem Passivcharakter unter V c erwähnten Dollarschatzanweisungen des Reichs standen zunächst nur mit dem halben Betrag auf Effektenkonto, mit der anderen Hälfte in den „sonstigen Aktiven". Am 23. März 1925 sind jedoch auch die in den sonstigen Aktiven enthaltenen Dollarschatzanweisungen auf Effektenkonto übernommen worden. Der Rückgang des Effektenbestandes von 230,9 Mill. RM im Jahre 1925 auf 91 Mill. RM Ende 1926 ist vor allem aus der unter Ziffer V c erörterten Einlösung der Dollarschatzanweisungen im Frühjahr 1926 zu erklären.

In den „sonstigen Aktiven" (9) des Ausweises sind alle nicht selbständig erscheinenden Aktivpositionen der Bilanz zusammenzufassen. Die Guthaben in ausländischer Währung sind bereits unter Position 3 erklärt. Der Bestand an Rentenbankscheinen, deren Umlauf allmählich liquidiert wird, war bis zum Inkrafttreten des neuen Bankgesetzes in der Notendeckung zu berücksichtigen und deshalb besonders auszuweisen. Heute stehen die Rentenbankscheine unter den „sonstigen Aktiven"; sie werden aber außerdem am Schluß des Ausweises besonders angeführt. Die Rentenbankscheine haben immer noch an dem gesamten Zahlungsmittelumlauf (Reichsbanknoten, Privatbanknoten, Rentenbankscheine und Scheidemünzen) einen beträchtlichen Anteil. Der Umlauf an Zahlungsmitteln betrug Ende 1926 5,83 Milliarden RM. Bei Berechnung der Kaufkraftschöpfung durch die Reichsbank werden umlaufende Reichsbanknoten, Rentenbankscheine und die Giroguthaben zusammengefaßt; sie betrug am 31. Dezember 1926 5,548 Milliarden RM. Der Silberbestand umfaßt Silber in Barren und Münzen. Bei den „Forderungen ungewissen Eingangs" handelt es sich um fällige, aber unbezahlt gebliebene Wechsel- und Lombardforderungen. Die Ziffer steht auf annähernd derselben Höhe wie im Vorjahr (am 31. Dezember 1925: 14,99 Mill. RM). Die Forderungen aus der Auseinandersetzung mit dem Reich betreffen den Vertrag, den die Reichsbank bei ihrer Neuordnung 1924 mit dem Reich geschlossen hat, um ihre Forderung gegen das Reich in einer Höhe von 235,5 Mill. RM abzulösen. Von dieser Forderung erhielten 100 Mill. RM die Form einer 2%igen dauernden Anleihe, die nur bei Beendigung der Währungskonzession, also frühestens am 1. Oktober 1974 rückzahlbar ist. Der Rest ist eine 3%ige Anleihe, die innerhalb von 15 Jahren in gleichen Raten getilgt wird. 1924 wurde diese Forderung mit einem diskontierten Wert von 143,7 Mill. RM, 1925 mit 145,6 Mill. RM bilanziert. Durch Rückzahlung der jährlichen Tilgungsrate hat sich Ende 1926 dieser Posten auf 136,4 Mill. RM verringert. Zu dem in den „verschiedenen Forderungen" enthaltenen Posten betr. die Rentenbank ist zu bemerken, daß nach § 11, Abs. 4 des Gesetzes „über die Liquidierung des Umlaufs an Rentenbankscheinen" die Reichsbank bei der Rentenbank an den Zinsen der Abwicklungskredite beteiligt ist. Die Leistung dieser Zinsen ist der Reichsbank bis zur vollen Dotierung des Tilgungsfonds vertraglich gestundet worden. 1926 ist diese Ziffer von 37 auf 61 Mill. RM angewachsen.

Die Differenz der verschiedenen Aktiven im veröffentlichten Ausweis zur bilanzmäßig entwickelten Position ist ähnlich wie bei den „sonstigen Passiven" zu erklären. Einmal dadurch, daß die Verwaltungskosten vor dem Abschluß der Erfolgsrechnung in den verschiedenen Aktiven des Ausweises geführt werden. Ferner ergibt sich die Abweichung aus dem Umstand, daß nicht unwesentliche Beträge, wie etwa die der Rentenbank gestundete Forderung, soweit sie 1926 entstanden ist, erst nach dem 31. Dezember 1926 errechnet wird und im Wochenausweis noch nicht in Höhe der Bilanzziffer enthalten sein kann.

III.

Im vorhergehenden sind die Posten des Ausweises in ihrem Ansatz und Inhalt vorzugsweise statisch betrachtet worden. Damit sind die Grund-

lagen geschaffen für das Verständnis der Bewegung, die die Ziffern in den aufeinander folgenden Ausweisen zeigen. Auf diese dynamische Auswertung soll nur mit einigen Schlußbemerkungen eingegangen sein. Der Ausweis wurde schon im Eingang unserer Ausführungen als ein in währungs- und kreditpolitischer Beziehung wichtiges Barometer gekennzeichnet. Zumal für die Diskontpolitik, die in der Hauptsache Diskontsatzpolitik im Dienste der Währungs- und Kreditpolitik ist, ist der Ausweis von hervorragender Bedeutung. Für die dynamische Betrachtungsweise ist zunächst bemerkenswert, daß auch die Reichsbank nicht von einem einzigen Ausweis ihre Entschließungen abhängig macht; vor allem stützt sie sich nicht auf einen Ultimoausweis, dessen Ziffern naturgemäß eine starke Anspannung zeigen. Nicht die absoluten Ziffern, sondern die Entwicklung der Positionen in einer kritischen Zeit sind maßstäblich. So hat der Reichsbankpräsident im Dezember 1926 vor der Herabsetzung des Banksatzes von 6% auf 5% erklärt, daß „eine endgültige Entscheidung erst erfolgen könne, wenn der Verlauf des Dezember-Januartermins übersehbar ist". Erst nachdem der Ausweis vom 7. Januar eine unerwartet schnelle und große Entspannung zeigte, erfolgte in Anbetracht des überaus flüssigen Geldmarktes am 12. Januar 1927 die Herabsetzung des Diskonts. Ebenso ließ die Reichsbank vor der am 10. Juni 1927 erfolgten Diskonterhöhung erklären, „daß erst die Entwicklung des auf den Ultimotermin folgenden Ausweises die Frage einer Diskonterhöhung geprüft werden sollte".

Diese letzte Diskonterhöhung kann als ein Schulbeispiel für die symptomatische Bedeutung des Ausweises angesehen werden. Die kritische, wenn auch nicht gerade währungsgefährdende Entwicklung der Reichsbank, die die Diskonterhöhung unvermeidbar erscheinen ließ, sowie die Wirkungen, der schließlich erfolgten Erhöhung des Banksatzes, sind, wenn auch nicht im gesamten Umfang, in den oben dargestellten Ausweisen leicht festzustellen. Zunächst zeigt die Devisenlage eine bedenkliche Verminderung. Vor allem führten die Passivität der Handelsbilanz, das Transfer und der Zinsendienst für Auslandskredite den Sturz in dem Devisenbestand von 519,2 Mill. RM ultimo Dezember 1926 und 203 Mill. RM ultimo März, auf 170,6 Mill. RM ultimo April und auf 86,9 Mill. RM am 7. Juni herbei. In etwa demselben Maße hat sich überdies — was im Ausweis nicht zum Ausdruck kommt — der in den sonstigen Wechseln und Schecks enthaltende Devisenbestand sehr verringert, so daß der gesamte Devisenbesitz der Reichsbank seit Jahresbeginn um rund 1 Milliarde RM abgenommen hatte. Zur Auffüllung dieser Bestände an Devisen und zur Regulierung des Wechselkurses wurde überdies mit nicht geringen Beträgen über Goldguthaben im Auslande verfügt. Da der Notenumlauf sich fast auf der gleichen Höhe gehalten hat, zeigt sich eine erhebliche Verringerung der Gold- und Devisendeckung. Unter Einbeziehung der Rentenbankscheine ging sie bis nahe an die bankgesetzliche Mindestgrenze zurück. Dafür zeigt der Wechselbestand, trotz der erwähnten Verminderung seines Devisengehaltes, ein beträchliches Anwachsen von 1,8 Milliarden RM ultimo Dezember auf 2,4 Milliarden ultimo Mai. Der Ausweis vom 7. Juni zeigte nur eine unwesentliche Entspannung auf 2,34 Milliarden RM. Gegen die steigende Inanspruchnahme der Wechselkredite als natürliche Folge des zu niedrigen Zinsfußes — der Reichsbanksatz war der billigste Satz geworden — war die Diskonterhöhung unumgänglich. Als Folge dieser Diskonterhöhung sehen wir im Ausweis per 15. Juni eine Verringerung der Kapitalanlage in Wechseln, Schecks, Lombards und Effekten um 247,5 Mill. RM, davon 221,3 Mill. RM in Wechseln und Schecks und einen Rückfluß an Reichsbanknoten und Rentenbankscheinen in Höhe von 401 Mill. RM.

Der Kritik, die in einem Teil der Wirtschaftspresse seit der Diskontherabsetzung um die Jahreswende nicht verstummen wollte, hat anscheinend die Diskonterhöhung als Tatsache recht gegeben. Bei der letzten Diskonterhöhung wies der Reichsbankpräsident darauf hin, daß die Reichsbank in ihren Entschließungen „unfrei" sei. Der innere Geldmarkt sei nicht selbständig, sondern auf den Zufluß von fremden Märkten angewiesen, deren Einfluß man durch eine zweckmäßige Diskontpolitik auf ein volkswirtschaftlich notwendiges Maß beschränken müsse. Inwieweit diese Erklärung des Reichsbankpräsidenten und anderseits die Stimmen seiner Kritiker begründet sind, ist hier nicht nachzuprüfen. Es müßten Zusammenhänge zwischen Währung, Kredit und Konjunktur dargelegt werden, die über den Rahmen dieses Aufsatzes hinausführen. Einen wichtigen Beitrag zu diesen Fragen stellt die Schrift von Prion, Geldmarktlage und Reichsbankpolitik (Leipzig 1927) dar. Prion zeigt hier treffend, wie die politische Unfreiheit sich auf die Reichsbankpolitik zu legen scheint. „Erhöht der Reichsbankpräsident den Diskontsatz, so wird der Anreiz zur Einfuhr ausländischer Kredite wieder gesteigert und dadurch dem Reparationsagenten ... Devisenmaterial aus Kreditgeschäften in die Hände gespielt.... Bleibt der Diskont niedrig, so flauen die Devisen ab, und die Sorge um den Status der Reichsbank entsteht."

Der Geschäftswert kurzlebiger Ertragsquellen.

Von A. A. Schubert, Berlin-Steglitz.

In Heft 4 des Jahrgangs dieser Zeitschrift schließt die bildliche Darstellung der Abstufung des Wirtschaftlichen Tauschwertes langlebiger Ertragsquellen mit den Unternehmungen III. Ordnung ab. Das heißt mit solchen, die zwar eine sehr lange Ertragsdauer haben, von der man aber doch mit Bestimmtheit sagen kann, daß sie nicht nur sicher kleiner, sondern sehr erheblich kleiner als unendlich sein werde. Ich nenne solche Ertragsquellen zeitbedingte, weil ihr Wert neben dem Wagnis der Unternehmungsform und der Höhe

des Ertrages auch von der unbekannten, wahrscheinlichen Ertrags- oder Lebensdauer abhängt.

Es gibt jedoch eine Reihe von Ertragsquellen, von denen man von vornherein weiß, daß sie nur eine bestimmte Zeitlang *(n)* Nettoreinerträge abwerfen werden. Insonderheit fallen hierunter Konzessionen, auf Pacht und Miete hin übernommener Nutzungen, oder Unternehmungen, denen durch den Ablauf des Pachtvertrages über die Räumlichkeiten oder das Gebäude, in und auf denen es betrieben wird, ein Ende gesetzt ist. Ferner fallen hierunter gewisse Kulturen der Land-, Forst- und Plantagenwirtschaft, von denen man von vornherein weiß, daß sie nur auf begrenzte Zeit Erträge liefern werden, die den Bau- und Betriebskostenaufwand lohnen; schließlich Bergwerksbetriebe, bei denen die Masse des abbauwürdigen Vorkommens durch genaue Bohrungen oder Messungen einwandfrei festgestellt ist.

Für die Errechnung des Ertragswertes solcher kurzlebiger Ertragsquellen ist es allgemein üblich, von der Rentengleichung $E_m = R_n \frac{q^n - 1}{q^n (q - 1)}$ auszugehen. Dabei nimmt man entweder für die ganze Ertragsdauer n einen mittleren Durchschnitts-Nettoreinertrag R_n an, oder man staffelt diesen nach einer gewissen, aus der Erfahrung abgeleiteten Regel. (Siehe Christ-Junge, Obstbaumbewertung.) Diese Staffelung ist jedoch eine nebensächliche Frage gegenüber der, welchen Einfluß das Wagnis auf die Preisbildung ausübt, das darin liegt, daß niemand mit Gewißheit sagen kann, ob ein Obstbaum tatsächlich 135 Jahre (Walnußbaum) oder ein Fichtenbestand tatsächlich 70 oder 80 Jahre, oder eine Kakao- oder Kautschukkultur 35 Jahre und ein Tabakfeld alle 4 Jahre die erwarteten Erträge liefern werde. Wer wollte eine Gewähr dafür leisten, daß ein in 15 Jahren abzubauendes Kohlenflöz oder ein Kalilager nicht vorher schon durch schlagende Wetter oder Wassereinbruch zerstört wird?

Wer eine solche kurzlebige Ertragsquelle zu einem Preise erwirbt, der dem oben dargestellten mathematischen Ertragswert E_m entspricht (dem Rentenkapitalwert), zahlt von vornherein ein Entgelt für Nettoreinerträge oder Übergewinne, von denen niemand mit Bestimmtheit weiß, ob sie tatsächlich einkommen werden.

Darum ist der mathematische Ertragswert E_m genau so ein irrealer Wert wie der Ertragswert, den man für Ertragsquellen unbegrenzter Dauer erhält, wenn man als Kapitalisierungszinsfuß den jeweiligen Landeszinsfuß *(p)* wählt.

Die Untersuchungen über den Wirtschaftlichen Tauschwert und über den Reihen-Grenztauschwert haben für langlebige Ertragsquellen erwiesen, daß, wenn man nur vom Ertragswert ausgeht und jede Bildung eines künstlichen, willkürlichen oder nach der Erfahrung und Gepflogenheit entstandenen Zwischenwertes aus dem Kosten- und dem Ertragswert ablehnt, man zu einem Ertragswert gelangt, der mit der börsenmäßigen Wertabschätzung dann übereinstimmt, wenn man den mathematischen Ertragswert als Ausgangsgröße der Errechnung des Reihen-Grenztauschwertes wählt[1]). Man wird daher nicht sehr fehlgehen, und sich auch nicht dem Vorwurf unlogischer Denkweise aussetzen, wenn man auch für kurzlebige Ertragsquellen, für

(Fortsetzung Seite 259.)

Klasse des Unternehmens:	00	0	I. Ordnung	II. Ordnung	III. Ordnung
Charakter der Ertragsquelle:	irreal	ideal	wagnisbehaftet	ertragsbedingt	substanzgefährdet
Voraussichtliche Ertragsdauer:	sicher n Jahre	sicher n Jahre	fast sicher n Jahre	möglicherweise kleiner als n Jahre	möglicherweise kleiner als n Jahre
Höhe des Wagnisses:	kleiner als Null	fast Null	größer als Null	größer als Null	erheblich größer als Null, weil ohne dingliche Werte
Wirtschaftl. Kapitalisierungsfaktor[2]) für den Übergewinn ϱ:	$f = \frac{q^n - 1}{q^n (q - 1)}$	$\frac{f}{1 + p \cdot f}$	$\frac{f}{1 + 2p \cdot f}$	$\frac{f}{1 + 3p \cdot f}$	$\frac{f}{1 + 4p \cdot f}$
Geschäftswert: $G =$	÷	÷	$\frac{\varrho \cdot f}{1 + 2p \cdot f}$	$\frac{\varrho \cdot f}{1 + 3p \cdot f}$	$\frac{\varrho \cdot f}{1 + 4p \cdot f}$
Gemeiner Wert: $T =$	÷	÷	$S + G_I$	$S + G_{II}$	$S + G_{III}$[3])
	unmöglicher ideeller Höchstwert	Höchstwert für Unternehmungen mit überwiegenden Immobilien	Höchstwert für Unternehmungen juristischer Personen	Höchstwert für Unternehmungen des Einzelkaufmanns	Höchstwert für Unternehmungen ohne Sachwerte und dingliche Sicherheiten.

[1]) Siehe meinen Aufsatz: Die Errechnung des Geschäftswertes in Heft 8—10 des Jahrgs. 1926 dieser Zeitschrift.

[2]) Darin ist p der Landeszinsfuß für langfristige, gesicherte Kredite, q ist der Diskontfaktor $1 + p$, wenn p als Dezimalbruch geschrieben ist.

[3]) Bei Unternehmungen III. Ordnung, wo zweifelhaft ist, ob das investierte Kapital wieder voll herausgewirtschaftet werden kann, wird man unter Umständen statt des Kosten- oder Reproduktionswertes S den Liquidationswert setzen müssen.

die die Ertragsdauer n festliegt, zunächst den mathematischen Kapitalisierungsfaktor

$$f = \frac{q^n - 1}{q^n (q - 1)}$$

als einzig feststehende Größe wählt, und mit seiner Hilfe den idealen Reihen-Grenztauschwert errechnet. Unterstellt man dann, daß dieser, idealen Zuständen oder der börsenmäßigen Einstellung entsprechende Wert der Höchstbetrag sei, den ein vorsichtig rechnender und wirtschaftlich denkender Käufer seiner Preiskalkulation zugrunde legen werde, dann gelangt man von selbst schrittweise zu einer ähnlichen Abstufung der Wirtschaftlichen Tauschwerte kurzlebiger Ertragsquellen, wie sie in Heft 4 für langlebige dargestellt sind. Nur die Kapitalisierungsfaktoren sind andere: statt des Landeszinsfußes p erscheint in ihnen die mathematisch feststehende, oben wiedergegebene Größe f. Behält man ferner die gleiche Abstufung bei, wie sie dort gewählt ist, so ergibt sich folgender Maßstab für die Abschätzung des Wirtschaftlichen Tauschwertes kurzlebiger Ertragsquellen:

(Siehe Seite 258 unten.)

Um noch einen Vergleich zu ermöglichen, welche Unterschiede sich zwischen langlebigen und kurzlebigen Ertragsquellen für den Geschäftswert ergeben, lasse ich die Kapitalisierungsfaktoren folgen, einmal für den Fall, daß die Ertragsdauer n = fast ∞ (unendlich) sei, dann aber, daß $n = 12$ Jahre betrage [Landeszinsfuß $p = 0{,}065$ [4])]. Für Unternehmungen

	00	0	I.	II.	III. Ordnung
wird: $f_\infty =$	15,4	7,7	5,13	3,85	3,08
bzw. $f_{12} =$	8,16	5,33	3,96	3,15	2,6 des jährlichen Nettoreinertrages.

Es darf noch bemerkt werden, daß sich in zwei jüngst bearbeiteten Fällen für zwei Betriebe, die auf 15 und 8 Jahre gepachtet waren, und die als substanzgefährdete Unternehmungen III. Ordnung angesprochen werden mußten, die Wertungsergebnisse fast genau mit dem Preis deckten, den der Unternehmer bezahlt hatte.

Erwiderung auf den Artikel „Nachteile der Lose-Blatt-Buchführung“ *).

Herr Hans Haase, Hamburg, hat uns eine Erwiderung gesandt, in der er sich gegen folgendes wendet:

1. Der Schutz gegen die Verdeckung von Fehlern kann darin bestehen, daß der Buchhaltungsleiter alle Blankokarten, die von vornherein fortlaufend numeriert sind, unter Verschluß hält.
2. Die Größe der Kontenblätter hängt ganz von der Eigenart des Geschäfts ab, und zwar in erster Linie davon, ob dieses mit vielen kleinen oder wenigen großen Konten zu arbeiten hat; im letzteren Falle dürfte ein Loses-Blatt-Buch vorzuziehen sein.
3. Die Möglichkeit von „Falschbuchungen“ durch Auswechslung der ersten (Original-) Karte ist durch das unter 1. geschilderte Verfahren ausgeschlossen; zudem würde eine monatliche Abstimmung mit dem Kontokorrent-Konto des Hauptbuches oder vielmehr seines Saldos Unterschleifen, wie die im Beispiel A geschilderten, leicht aufdecken. Zum Beispiel B erwidert Herr Haase, daß auch mit „gebundenen“ Büchern, die „doppelt“ geführt werden, Revisionsstellen hinters Licht geführt werden.
4. Wenn sich bei Prüfung der Salden durch das Finanzamt das Fehlen eines Blattes herausstellt, so ist an Hand der monatlichen Saldenaufstellung nachzuweisen, welches Blatt das sein kann. Der Beweis des Bestehens eines Guthabens oder einer Schuld kann durch einen von der Gegenseite einzuholenden Kontoauszug erbracht werden.

Wir sind jedoch der Meinung, daß Direktor Römer sich nicht gegen das System, sondern nur gegen falsche Anwendungen wandte.

Dies geht auch aus der nachstehenden Stellungnahme des Herrn Direktor Römer zur Erwiderung des Herrn Haase hervor, der wir abschließend folgendes entnehmen:

Zu 1. Der vorgeschlagene Schutz gegen die Verdeckung von Fehlern ist nach meinen Erfahrungen absolut unzureichend. Es gibt nicht in jedem Betriebe einen Buchhaltungsleiter. Auch lassen sich die Karteikarten (Blankokarten) erfahrungsgemäß leicht nachdrucken und die fortlaufende Numerierung läßt sich ebenfalls bei einer geheimen Anfertigung umgehen.

Zu 2. Es ist zu berücksichtigen, daß selbst eine große Karte nur 21 Linien, ein entsprechendes Kontokorrent-Buch dagegen 36 Linien aufweist.

Zu 3. Falschbuchungen können weder bei der einen noch bei der anderen Buchführungsart ausgeschlossen werden, wenn ein Buchhalter dolos handeln will. Es fragt sich nur, ob durch diese oder jene Revision eine Falschbuchung früher oder später aufgedeckt werden kann. Nach meinen Beobachtungen können Falschbuchungen durch die Karteibuchführung leichter verdeckt werden, als durch das gebundene Buch.

Zu 4. Es ist richtig, daß das Fehlen einer Karte durch die monatlichen Saldenaufstellungen nachzuweisen ist. Der von mir unter Punkt 4 erzählte Fall ist praktisch vorgenommen. Durch die Saldenaufstellung läßt sich der Inhalt einer Karte dem Finanzamt gegenüber immer noch nicht nachweisen, während ein Konto im gebundenen Buch nicht verschwinden kann, ist es in dem von mir geschilderten Fall und ähnlichen möglich.

---

[4]) Es entspricht das der gegenwärtigen Rendite der 5% Goldpfandbriefe (siehe Statistisches Jahrbuch des Deutschen Reiches 1926).

*) A. Römer, Nachteile der Lose-Blatt-Buchführung, 20. Jahrg. Heft 3, S. 58 ff.

Das Treuhandwesen im Versicherungsgewerbe.

Von O. Stahn, Berlin-Wilmersdorf.

Das Treuhand- und Revisionswesen hat in Deutschland eigenartigerweise erst nach den Inflationsjahren an Bedeutung gewonnen, während es im Ausland, vornehmlich England, bereits auf eine lange Entwicklung zurückblicken kann. Die allgemeinen Wirtschaftsnöte, die sich am besten durch die Schwierigkeiten auf dem Kreditmarkte und die ungeheure Fülle von Gesetzen und Verordnungen zumal auf dem Maklergebiete kennzeichnen, hatten zur Folge, daß viele Unternehmungen Fachleute um Rat angingen. Der Bücherrevisor und Treuhänder wurde in immer steigendem Umfange der Privatwirtschaft ein Ratgeber in betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Fragen, sein Beruf verselbständigte und vervollkommnete sich stetig.

Leider fanden aber Berufsverhältnisse, Berufsauffassung und -Ausübung nicht in gleichem Maße ihre bestimmte Regelung, was um so bedauerlicher ist, als nach 1918 auch viele „Unberufene", Personen und Gesellschaften, sich dem ihnen lockend erscheinenden Erwerbszweige zuwandten. Zwar haben die beteiligten Stellen, die Industrie- und Handelskammern, welche die Beeidigung und Bestallung vornehmen, wie vor allem auch die Berufsorganisationen nach Kräften versucht, eine Vereinheitlichung und Abgrenzung des Berufes durch gewisse Vorschriften herbeizuführen, aber alle diese Bestrebungen haben gleichsam einen privaten Charakter: es fehlt ihnen der staatliche Zwang. Dazu kommt noch, daß § 36 der GewO. zwar eine öffentliche Anstellung und Beeidigung von Bücherrevisoren vorsieht, aber im übrigen völlige Gewerbefreiheit bestehen läßt. Infolgedessen können auch ungeeignete Personen mit der Bezeichnung „Bücherrevisoren" Mißbrauch treiben. Ganz parallel liegen die Verhältnisse bei den Treuhand- und Revisionsgesellschaften. Die Öffentlichkeit ist ja verschiedentlich durch Gerichtsurteile gegen „Versicherungstreuhand-Gesellschaften" und ähnliche Institute mit derartigen Unternehmungen bekanntgemacht worden. Leider gibt es keine gesetzliche Definition und Regelung des Firmenzusatzes „Treuhand". Man muß deshalb die Verkehrsauffassung ermitteln, der sich auch die Gerichtspraxis anzuschließen hat.

In seiner Entscheidung vom 23. Mai 1920 (RGZ. 99, 23) behandelt das Reichsgericht die Frage der Zulässigkeit der Bezeichnung „Treuhand" nach der herrschenden Verkehrsauffassung im Hinblick auf die Irreführung des Publikums. Der erkennende Senat kommt hierbei zu dem Schluß, daß Treuhandtätigkeiten außer den in den besonderen Gesetzen erwähnten, nur die Übernahme und Verwaltung fremder Vermögen im eigenen Namen sei, also nur vorliege, wenn Vermögen zu „treuen Händen" übergeben werden. Als Nebentätigkeit läßt das Reichsgericht die Fürsorge für bedrängte Gläubiger durch Schutzvereinigung, Sanierung und Pfandhalterschaft gelten.

Die Korporation der Ältesten der Kaufmannschaft spricht sich in einem Gutachten dahin aus, daß nur solche Unternehmungen sich als Treuhandgesellschaft bezeichnen dürfen, die sich ausschließlich mit folgenden Geschäften befassen:

1. Allgemeine Treuhandtätigkeiten, bestehend in Anlage und Verwaltung von Vermögen.
2. Fürsorge für Gläubiger bei Verlustgefahr und Schutzvereinigung gegenüber fremden Staaten und Unternehmungen (Sanierung und Pfandhalterschaft).
3. Revisionen von Büchern und Bilanzen anderer Unternehmungen.
4. Wirtschaftsberatung und Beratung in Steuer- und Vermögensangelegenheiten.

Die Berufsorganisation, der Verband Deutscher Treuhand- und Revisionsgesellschaften e. V. Berlin W 8, hat die unzulässige Verquickung der Bezeichnung Treuhand in der Firma mit einer besonderen Geschäftstätigkeit erfolgreich bekämpft. Auf Antrag des Verbandes sind beispielsweise mehrere Firmen, die als Treuhand-Versicherungs-Vermittlungsgesellschaften eingetragen wurden, im Register gelöscht worden. Die Bemühungen in dieser Richtung werden jetzt leider in Frage gestellt durch ein Urteil des Hanseatischen Oberlandesgerichts Hamburg und durch einen Beschluß des 6. Zivilsenats des Oberlandesgerichts Dresden vom 12. Oktober 1926.

Aus den Entscheidungsgründen zu diesem Beschluß entnehmen wir folgendes:

Nach § 18 Abs. 2 HGB. ist unzulässig nur der Zusatz, der geeignet ist, eine Täuschung über die Art und den Umfang des Geschäfts herbeizuführen. Diese Voraussetzung ist bei der Firma Versicherungs-Treuhand- und Revisionsgesellschaft nicht gegeben. Denn unbestritten treibt die Gesellschaft sowohl Treuhand- wie auch Vermittlungsgeschäfte auf dem Gebiete der Versicherung. Durch die gewählte Bezeichnung der Firma wird also keine Täuschung hervorgerufen, da darin keine Angaben enthalten sind, die den Geschäftsumfang oder die Geschäftsart anders hinstellen als er sich wirklich darstellt. Die Vorentscheidungen verneinen nun die Zulässigkeit der abgeänderten Firma um deswillen, weil es einem sich die Bezeichnung Treuhand beilegenden Unternehmen nicht gestattet sei, sich nebenher noch mit andern, nicht unter die Treuhandtätigkeit fallenden Geschäften zu befassen, auch dann nicht, wenn dies in der Firma zum Ausdruck komme. Der Registerrichter hat diese Auffassung erstmalig in seinem Zwischenbeschluß vom 10. Juli 1925 vertreten und sich dort unter Anführung des Urteils in RGZ. 99, 23 vom 23. April 1920 darauf berufen, daß das Reichsgericht sich dahin ausgesprochen habe, eine Verschmelzung von Versicherungsvermittlungs- und Treuhandgeschäften sei nicht zulässig; er hat auch ein Urteil des Landgerichts Berlin vom 8. Mai 1919 angezogen, worin es heißen soll, daß Vermittlungsgeschäfte auf dem Grundstückshypotheken- und Kapitalmarkt für eine

Treuhandgesellschaft unzulässig sind. Ob das Landgericht Berlin jenen Satz aufgestellt und in welchem Zusammenhang es ihn ausgesprochen hat, hat sich nicht nachprüfen lassen. Das zu den Akten überreichte Werk von Dr. Götz, das auf S. 116 den Wortlaut eines Urteils des Landgerichts I Berlin vom angegebenen Tage wiedergibt, enthält den Satz nicht. Aber auch das Urteil des RG. Band 99, 23 hat nicht den Satz ausgesprochen, daß eine Verschmelzung, wie sie oben erwähnt ist, unzulässig sei. Es ist darauf hinzuweisen, daß es sich in den bisher entschiedenen Fällen, so auch in dem dem Reichsgericht unterbreiteten Falle, nur darum handelte, ob ein Unternehmen, das sich schlechtweg den Zusatz Treuhand beilegte und damit den Anschein erweckte, daß seine Tätigkeit ausschließlich Treuhandgeschäfte umfaßt, diese Firma zu führen berechtigt sei, auch wenn es sich mit anderen Geschäften befasse. Die Bemerkung in dem Reichsgerichtsurteil S. 27: „Solange dieser Erwerbszweig (nämlich des Treuhänders) nicht unter Konzessionszwang steht und nach § 1 GewO. jedermann offen ist, solange ist auch jeder berechtigt, sich als Treuhänder zu bezeichnen, wenn er diese Geschäfte gewerbsmäßig betreibt", deutete nicht darauf hin, daß das Reichsgericht den gleichzeitigen Betrieb von Treuhandgeschäften und anderartigen Geschäften durch denselben Unternehmer, wie er im Bankiergewerbe zweifellos auch vorkommt, als unzulässig habe bezeichnen wollen. Weder der Registerrichter noch das Landgericht kann sich für seine Auffassung auf eine gesetzliche Bestimmung berufen; es kann aber auch nicht verkannt werden, daß eine solche Verbindung verschiedenartiger Geschäfte etwa wegen Verstoßes gegen die guten Sitten oder auch deshalb unzulässig sei, weil sich für das Unternehmen, insoweit es auch auf eigene Rechnung gewinnbringende oder riskante Geschäfte mache oder von dritter Seite Vermögensvorteile versprochen erhalte, ein mit dem Treuhänderbegriff unvereinbarer Widerstreit der Interessen ergebe. Die Möglichkeit, daß im Einzelfall ein solcher Widerstreit vorliegt, zwingt nicht dazu, dem Unternehmen die Führung anderartiger Geschäfte neben der Treuhändertätigkeit zu versagen, ebensowenig aber dazu, ihm, wenn er eine solche doppelte Tätigkeit entfaltet, zu verbieten, sich wahrheitsgemäß in seiner Firma dementsprechend zu benennen. Daß der von den Vorderrichtern vertretene Standpunkt nicht allgemein geteilt wird, darf aus der Äußerung des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherung vom 2. Juli 1925 (Bl. 86 d. A.) entnommen werden. Dieses hat in seinem an die Handelskammer gerichteten Schreiben auch betont, daß die Gesellschaft, soweit sie die angeblichen Treuhändergeschäfte besorge, die Interessen der Versicherten wahrzunehmen habe, im übrigen, soweit der Abschluß von Versicherungen oder die Verlängerung von Versicherungen oder der Einzug von Prämien in Frage komme, die Interessen der Versicherungsgesellschaften zu berücksichtigen habe. Es hat sich sogar dahin geäußert, daß das Schwergewicht der geschäftlichen Tätigkeit wohl auf dem Gebiet der Vermittlung liegen werde. Es hat aber daraus nicht den Schluß gezogen, daß deshalb die neu angemeldete Firmierung unzulässig sei, sondern lediglich zur Erwägung gegeben, in der Firma das Wort „Vermittlung" vor das Wort „Treuhand" zu stellen, damit also von seinem Standpunkte aus gegen das gleichzeitige Betreiben beider Arten von Geschäften keine Bedenken gehabt. Die Auffassung, daß es einem Treuhänder oder einem Treuhandunternehmen grundsätzlich verwehrt sei, neben dieser Tätigkeit eine andere gewerbsmäßige Tätigkeit, vorliegend den Abschluß oder die Vermittlung von Versicherungen zu betreiben, erscheint hiernach rechtlich nicht haltbar, und es kann deshalb aus der Verbindung der beiden Geschäftsarten in einem Unternehmen und die dementsprechende Bezeichnung in der Firma nicht die Unzulässigkeit der Firma hergeleitet werden. Da schließlich auch gegen die Zusammensetzung „Versicherungs-Treuhand" kein Bedenken besteht, hierdurch vielmehr klargestellt wird, auf welchem speziellen Gebiete die Treuhandtätigkeit der Gesellschaft ausgeübt wird, und dies der Wirklichkeit entspricht, erscheint es ungerechtfertigt und enthält eine Gesetzesverletzung, wenn der Registerrichter und, ihm folgend das Landgericht die Eintragung der Firma „Versicherungs-, Treuhand- und Vermittlungs-Aktiengesellschaft" abgelehnt hat. Insoweit ist der landgerichtliche Beschuß vom 4. August aufzuheben, was zur Folge hat, daß auch die durch ihn bestätigten Amtsgerichtsbeschlüsse vom 7. Oktober 1925 und vom 15. Februar 1926 aufzuheben sind, während der im landgerichtlichen Beschlusse vom 4. August 1926 miterwähnte Beschluß des Amtsgerichts vom 13. November 1925 ausscheidet, da er bereits durch den landgerichtlichen Beschluß vom 21. Januar 1926 aufgehoben worden ist. Der Registerrichter wird nach alledem nunmehr dem Antrage der Beschwerdeführerin auf Eintragung ihrer abgeänderten Firma zu entsprechen haben. Damit wird aber das Rechtsmittel, insoweit es sich gegen die angeordnete Löschung der bisherigen Firma richtet, gegenstandslos. Denn mit der Eintragung der abgeänderten Firma hört die bisherige, an sich unzulässige Firma ohne weiteres auf."

Dieser Beschluß ist besonders im Interesse des durch ihn hart betroffenen Versicherungsgewerbes tief zu bedauern. Recht auffällig ist, wie durch ihn gegen das im § 18 HGB. statuierte Prinzip der Firmenwahrheit verstoßen wird. Man muß sich doch darüber klar sein, daß der Zusatz „Treuhand" für das Publikum irreführend ist. Dieses prüft doch keine Rechtsvoraussetzungen und nimmt als selbstverständlich an, daß der Staat eine Firma mit der Bezeichnung „Treuhand" kontrolliert und überhaupt erst zuläßt, wenn die Vertrauenswürdigkeit festgestellt ist. Hierzu gehört aber auch, daß die dem Treuhänder bzw. Treuhandgesellschaft anvertrauten Interessen nicht durch andere dem Begriff Treuhand widerstreitende Geschäfte gefährdet werden. Wessen Treuhänder soll denn solch

eine Versicherungs-Vermögens-Treuhandgesellschaft sein? Des Versicherungsnehmers, von dem sie den Auftrag erhalten hat, oder des Versicherers, von dem sie die Provision bekommt? Ein Unternehmen, das also den Betrieb dieser beiden Geschäftsarten zum Ausdruck bringt leidet an einer inneren Unwahrhaftigkeit.

Im übrigen stützt sich der Dresdner Beschluß auf ein Reichsgerichtsurteil und ein Gutachten des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherung. Seit dem Ergehen der Reichsgerichtsentscheidung ist die Entwicklung des Treuhandwesens weiter gegangen. Sieben Jahre bedeuten im heutigen Wirtschaftsleben eine recht beträchtliche Zeitspanne. Das Kammergericht hat den veränderten Verhältnissen schon insoweit Rechnung getragen (Beschluß vom 20. Oktober 1922) als es den Begriff Treuhand so eng wie möglich auslegt. Es geht dabei von der Erwägung aus, daß jemand, der die Bezeichnung Treuhand benutzt, nicht gleichzeitig Geschäfte besorgen kann, die dem Begriff Treuhand zuwiderlaufen. Ganz abgesehen hiervon läßt aber auch die bereits eingangs dieser Betrachtungen zitierte Reichsgerichtsentscheidung den vom Oberlandesgericht Dresden gezogenen Schluß nicht zu.

In der Versicherungsfachwelt aber wird das Gutachten des Reichsaufsichtsamtes großes Befremden erregen. Zur besseren Verdeutlichung lassen wir es hier im Wortlaut folgen: „Die Versicherungs-Treuhand-Aktiengesellschaft in Chemnitz würde nach dem mitgeteilten Geschäftsplan Geschäfte betreiben, bei denen einander entgegenstehende Interessen obwalten. Soweit sie die angeblichen Treuhandgeschäfte besorgt, hat sie das Interesse des Versicherten wahrzunehmen. Im übrigen wird sie, soweit der Abschluß neuer Versicherungen oder die Verlängerung von Versicherungen oder der Einzug von Prämien in Frage kommt, die Interessen der Versicherungsgesellschaften zu berücksichtigen haben, wobei die Höhe der ihr von der Versicherungsgesellschaft zu fallenden Provisionen den entscheidenden Ausschlag geben dürfte." Besser kann eigentlich die Interessenkollision gar nicht geschildert werden und man sollte nun annehmen, daß das Amt hieraus den einzig möglichen Schluß zieht und sich auch mit Rücksicht auf die irreführende Bezeichnung „Treuhand" — „nach wie vor wird wohl im allgemeinen das Schwergewicht der geschäftlichen Betätigung auf dem Gebiet der Vermittlung liegen" — gegen die Eintragung dieser Firma wendet. Das geschieht nicht. Es wird lediglich anheimgestellt, in der Firma das Wort „Vermittlung" vor „Treuhand" zu setzen. Eine etwas dürftige Folgerung, der noch dazu Äußerungen des Amtes in derselben Frage diametral gegenüberstehen. Wir erwähnen in diesem Zusammenhang die Darlegungen in der „Frankfurter Zeitung", in denen das Reichsaufsichtsamt die Vermittlung unter der Bezeichnung Treuhand ausdrücklich ablehnt. Auch seien die Veröffentlichungen des Reichsaufsichtsamts 1925 Nr. 1 S. 24 angeführt, in denen das Amt darauf hinweist, daß sich in der Inflationszeit an den verschiedensten Orten des Deutschen Reiches in Form von Gesellschaften mit beschränkter Haftung oder Aktiengesellschaften Unternehmungen unter der Firma „Treuhandversicherungsgesellschaft" gebildet haben. Nähere Prüfungen hätten zumeist ergeben, daß es sich lediglich oder doch in der Hauptsache um die Vermittlung von Versicherungen handle. Nach Ansicht des Amtes sei für derartige Unternehmungen die Bezeichnung „Treuhand" unrichtig und irreführend.

Jedes Wort dieser Auslassung können wir nur unterstreichen, das oben zitierte Gutachten aber müssen wir als verhängnisvoll für das Versicherungsgewerbe bezeichnen. Eine baldige Korrektur wäre dringend erwünscht.

Aus der Praxis.

Logik in Bilanzen.

Von Helmuth Böttger, Berlin.

Bei einer kürzlich vorzunehmenden Begutachtung einer Bankbilanz bin ich auf eigenartige logische Fehler im Bilanzaufbau gestoßen. Da sie mir recht interessant erscheinen und auch in ihrer Aufklärung manche Anregung gaben, die als Material wertvoll sind, sollen sie im folgenden auch einem weiteren Kreise zugänglich gemacht werden.

Unter Fortlassung der für diese Betrachtung unwesentlichen Posten ergab die betreffende Bilanz nachstehendes Bild, wobei ausdrücklich bemerkt sei, daß die Ziffern geändert worden sind:

Bilanz per 31. Dezember 1926.

Aktiva			Passiva		
Diverse Aktiva		12 000 000.—	Diverse Passiva		1 995 000.—
Forderungen:			Guthaben der Kunden:		
a) in laufender Rechnung	2 300 000.—		a) Diverse	4 750 000.—	
b) **Depositen A**	260 000.—	2 560 000.—	b) **Lombardkonten**	800 000.—	5 550 000.—
Pensionsfonds:					
Bestand in Wertpapieren		120 000.—	**Pensionsfonds**		135 000.—
Diverse Aktiva		2 000 000.—	Diverse Passiva		9 000 000.—
		16 680 000.—			16 680 000.—

Auf der Aktiv-Seite befindet sich also unter „Forderungen" ein Posten „Depositen A" in Höhe von RM 260 000.—. Dieser Posten sowie das auf der Passiv-Seite unter „Guthaben der Kunden" auftretende „Lombardkonto" in Höhe von RM 800 000.— sind streng genommen bilanzmäßig widersinnig. Unter den Forderungen einer Bank können normalerweise keine Depositen, d. h. also Gläubiger auftreten, ihr Saldo muß vielmehr ein reiner Schuldner-Saldo sein. Andererseits kann logischerweise ein Lombardkonto, d. h. doch ein Konto, das aus Aufzeichnungen von Darlehen gegen Lombardunterpfand besteht, also ein reines Schuldnerkonto darstellt, nicht unter Guthaben der Kunden, d. h. somit den Verpflichtungen der Bank figurieren.

Die Erklärung dieses Widerspruchs in der Bilanz liegt nun im vorliegenden Fall darin, daß diese „Depositen" bzw. „Lombards" ganz regelmäßig nur so kurze Zeit bestehen, daß ihr Übertrag auf ein besonderes Depositen- bzw. Lombardkonto nicht erst vorgenommen wird. Die Bank betreibt vorwiegend das Zwischenkredit-Geschäft, d. h. sie beleiht hypothekarische Pfandbriefdarlehen. Es liegen nun solche Darlehen vor und die darüber ausgestellten Pfandbriefe sind bis zur alsbaldigen Realisierung beliehen worden, wofür natürlich dem Kunden ein Lombardkonto eröffnet wird. Da nun die Beleihung nicht bis zum vollen Betrage der Pfandbriefe erfolgt, so entsteht nach dem Verkauf der Pfandbriefe ein Guthaben des Kunden. Dies wird nun aber nicht, wie es korrekt wäre, auf ein laufendes Konto übertragen, sondern aus Bequemlichkeit ruhig auf dem Lombardkonto belassen. Diese Maßnahme läßt sich im vorliegenden Fall insofern verstehen, weil erfahrungsgemäß die Kunden dieses Guthaben regelmäßig innerhalb weniger Tage abheben. Korrekt ist das Verfahren aber keineswegs.

Ähnlich liegt es bei dem Posten „Depositen A". Hier handelt es sich um Kunden, für die bereits laufende Konten geführt werden, und die nun auf Grund eines Pfandbrief-Darlehns einen Barvorschuß von der Bank erhalten. Da die Bank mit Abschluß des Beleihungs-Vertrages zwangsläufig den Auftrag zum Verkauf der beliehenen Stücke erhält, und sie auch je nach der Marktlage Zug um Zug absetzt, wird auch hier für die kurze Zeit und auch wohl deshalb, weil es sich jeweils bei dem betreffenden Kunden nur um einen einzelnen Geschäftsvorfall dieser Art handelt, von der Einrichtung eines eigentlichen Lombardkontos abgesehen. Daher können also vorübergehend auf laufenden Depositenkonten Debetsalden entstehen. Die Behandlung der beiden Angelegenheiten läßt sich also zwar sachlich einigermaßen vertreten; völlig korrekt ist sie aber zweifellos nicht und formell wird man sich immer daran stoßen. Es sollte daher im Interesse der Bilanzklarheit und der reinlichen Scheidung in den Büchern in ähnlichen Fällen doch trotz der damit verbundenen Mehrarbeit die jeweilige Einrichtung besonderer Konten vorgenommen werden.

Auch der Pensionsfonds ist in der veröffentlichten Form, wie man das noch so häufig antreffen kann, nicht korrekt behandelt worden. Er wird, wie im vorliegenden Falle festgestellt wurde, von einer lediglich aus Beamten der Bank zusammengesetzten Kommission verwaltet und ist demnach eine selbständige juristische Person. In den Passiven der Bilanz ist er nun als Gläubiger der Bank mit RM 135 000.— aufgeführt, während er unter den Aktiven mit einem Bestand an Wertpapieren von RM 120 000.— als Schuldner figuriert. Beide Posten aber gehören überhaupt nicht in die Bilanz, zum mindesten nicht in die Hauptspalte. Denn weder hat der Pensionsfonds eine Forderung in Höhe von RM 135 000.— an die Bank, noch besitzt die Bank, wie die so gefaßte Bilanz behauptet, die vorerwähnten Wertpapiere im Werte von RM 120 000.—. Diese sind vielmehr Eigentum des Pensionsfonds. Mit demselben Recht könnte die Bank sämtliche im Depot ruhenden Effekten aller anderen Kunden als Vermögensbestandteil in die Bilanz aufnehmen. Besonders klar wird die Fehlerhaftigkeit dieser Eingruppierung, wenn man den Konkursfall annimmt. Nach der hier vorgenommenen Einstellung in die Bilanz hätte der Pensionsfonds nur eine Forderung an die Masse, während das tatsächliche Rechtsverhältnis eine Ausscheidung des Vermögens aus dem Gesamtvermögen der Bank gewährleistet.

Es ist freilich verständlich, daß die Verwaltung die Öffentlichkeit über den Pensionsfonds unterrichtet wissen will. Zu diesem Ziele führen aber auch Wege, die das Gesamtbild der Bilanz nicht beeinträchtigen. Einmal könnte man nur den Saldo, der sich aus den verfügbaren und den bereits in Wertpapieren angelegten Mitteln ergibt, und zwar als Forderung des Pensionsfonds in die Passivseite der Bilanz einstellen, die Erläuterungen aber in den Geschäftsbericht bringen. Oder aber — wenn man den Posten als Schmuckstück in der Bilanz nicht missen möchte — man setzt die Differenzierung in die Vorspalte, wie folgt:

Passiva.

Guthaben der Kunden:		
a)		
b)		5 550 000.—
Pensionsfonds:		
Vermögen	135 000.—	
davon in Wertpap. angelegt .	120 000.—	15 000.—

Die Logik in den Bilanzen läßt sich, wie wir sehen, nicht beiseite schieben. Zum mindesten läßt sie, auch wenn sachliche Fehler nicht vorliegen, mitunter auf ungewöhnliche Maßnahmen im Betriebe selbst schließen. Dafür bilden besonders die beiden ersten Fälle gute Beispiele.

Rechtsfragen des Tages.

Die Besoldungsreform, lange versprochen, sollte endlich zur Ausführung kommen. Viele Beamtengruppen fühlten sich durch die endlich bekanntgegebene Vorlage enttäuscht und benachteiligt. Dazu gehörten vor allem die Handelslehrer an den Berufsschulen, die, auch soweit sie akademisch,

also auf den Handels-Hochschulen vorgebildet sind, nicht in die Gruppe der an den Fachschulen tätigen Akademiker eingestuft worden waren. In einer großen Versammlung in der Berliner Handels-Hochschule wurde gegen diese Zurücksetzung Sturm gelaufen und die anwesenden Abgeordneten des Preußischen Landtags ohne Unterschied des politischen Glaubensbekenntnisses versprachen, sich für die berechtigten Forderungen der Diplomhandelslehrer einzusetzen.

Nun ist in den letzten Tagen das ganze Projekt ins Wanken gekommen. Denn die Länder und Gemeinden wissen nicht, wie sie die durch die Besoldungsreform veranlaßten Mehrkosten ohne Hilfe des Reichs decken sollen, und das Reich selbst hat neben dem Mehrbetrag für die eigenen Beamten vorläufig nicht die Quellen entdeckt, aus denen die von den Ländern und Kommunen geforderten Zuschüsse fließen sollen. So ist das ganze Rechtsgebiet wieder unsicher geworden, und die Beamten sehen die Hoffnungen zerrinnen, in denen sie sich seit der Magdeburger Beamtentagung gewiegt haben.

Auch das vielumstrittene Schulgesetz wird möglicherweise an den nach der Vorlage zu erwartenden Mehrkosten von angeblich 400—500 Millionen RM scheitern, und was dann aus der Koalition und der gegenwärtigen Reichsregierung wird, ob der Reichstag sein normales Ende finden oder vorzeitig aufgelöst wird, kann niemand voraussagen.

*

Der Rechtsausschuß des Reichstags tagt seit einiger Zeit und berät den im Oktoberheft besprochenen Strafgesetzentwurf. Es wäre außerordentlich bedauerlich, wenn die große, auf dieses seit Jahrzehnten vorbereitete Werk verwandte Arbeit infolge einer vorzeitigen Auflösung des Reichstags sich als ergebnislos erweisen sollte. Als seinerzeit die Reichsjustizgesetze in den siebziger Jahren des 19. Jahrhunderts beraten wurden, schuf man durch ein besonderes Gesetz die Möglichkeit, daß die dazu eingesetzte Kommission auch zwischen den Legislaturperioden weiter tagen konnte. Ein gleiches Gesetz könnte man zur Beschleunigung der Fertigstellung des neuen Strafgesetzbuches und des Strafvollzugsgesetzes schaffen. Damit wäre auch die Möglichkeit gegeben, mit der Beratung des fast gleichlautenden Strafgesetzentwurfs in Deutsch-Österreich Schritt zu halten. Leider ist nicht zu erwarten, daß dieser Gesetzesweg betreten wird. Was bei den rein technischen Verfahrensgesetzen möglich war, wird bei dem starke politische Gegensätze auslösenden Entwurf des Strafgesetzbuches sich kaum durchführen lassen. Gerade wegen dieses politischen Einschlags werden die Parteien, die hoffen, aus den Neuwahlen gestärkt zurückzukehren, mit einer Durchberatung bis zum Zusammentritt des neugewählten Reichstags kaum einverstanden sein.

Die Inanspruchnahme des Rechtsausschusses durch die das Strafrecht und den Strafvollzug betreffenden Entwürfe hindert auch das Fortschreiten anderer dringlich verlangter Reformen. Dazu gehört vor allem die Reform des Ehescheidungsrechts, die von vielen Seiten erhofft wird, und die durch eine ausgezeichnete Rede des Vorsitzenden des Rechtsausschusses, des Berliner Universitätsprofessors Geheimrat Kahl, eine gewisse Förderung erfahren hatte.

*

Wenn Reichstag und Reichsregierung geglaubt haben, mit der sog. Aufwertungsnovelle vom 9. Juli 1927 die heißumkämpfte Materie des Aufwertungsrechts endlich zur Ruhe zu bringen, so sehen sich diese gesetzgebenden Faktoren durch den Gang, den Rechtslehre und Rechtsprechung inzwischen genommen haben, stark enttäuscht.

Zunächst ist auf dem durch das Aufwertungsgesetz selbst geregelten Gebiet noch keineswegs eine Beruhigung zu verspüren. Auch die Aufwertungsnovelle weist Fehler auf, deren Beseitigung stürmisch verlangt wird. Eine Unstimmigkeit, von der man nicht weiß, ob sie auf einem Redaktionsversehen beruht oder beabsichtigt ist, betrifft den § 16 der Novelle, der die Wiedereinsetzung in den vorigen Stand im Falle einer unverschuldet unterlassenen Anmeldung des Aufwertungsanspruchs bis zum 1. Januar 1926 gewährt. Ist die Anmeldung überhaupt unterblieben, so wird nicht nur unter den Voraussetzungen des § 16 die Wiedereinsetzung gewährt, sondern der Gläubiger ist auch berechtigt, die erhöhte Aufwertung der persönlichen Forderung in den Fällen des § 10 des Aufwertungsgesetzes zu beantragen. Hat der Gläubiger jedoch die Aufwertung rechtzeitig angemeldet, aber aus Unkenntnis seines Rechts auf Abweichung vom normalen Höchstsatz die Erhöhung nicht beantragt, so hat er dieses Recht unwiderbringlich verloren. Die Reichsregierung hätte sehr gut die Möglichkeit, auf Grund der ihr im Schlußsatz der Aufwertungsnovelle gegebenen Ermächtigung, eine Rechtsverordnung zur Abstellung der geschilderten, viele rechtsunkundigen Personen betreffenden unvorhergesehenen Härten zu erlassen. Das Reichsjustizministerium scheint aber, mit anderen gesetzgeberischen Sorgen belastet, nicht den Willen zu haben, sich mit den Aufwertungsproblemen noch weiter zu befassen. Das Ministerium hat zwar unter dem 12. September 1927 eine Verordnung zur Durchführung der Aufwertungsnovelle erlassen; diese enthält aber lediglich Vorschriften über die Erleichterung des Grundbuchverkehrs sowie für die Zwangsversteigerung und Zwangsverwaltung, hält sich aber von materiellen Eingriffen vollständig fern.

Noch viel unruhiger aber ist der Teil des Aufwertungsgebietes geworden, der von der Aufwertungsnovelle nicht betroffen wird. Es handelt sich hierbei um die Aufwertung der Nichtvermögensanlagen im Sinne des § 63 Abs. 2 des Aufwertungsgesetzes. Zu diesem Teil gehören

vor allem die Ansprüche aus gegenseitigen Verträgen. Während für die hypothekengesicherten Ansprüche und die nicht auf Immobilien radizierten Vermögensanlagen der Stichtag des Aufwertungsgesetzes, der 15. Juni 1922, den letzten Rückwirkungszeitpunkt bezeichnet, fehlt es für die Nichtvermögensanlagen an einer solchen gesetzlichen Bestimmung. Das Reichsgericht hat seit etwa 2 Jahren hinsichtlich der Beurteilung der Aufwertung dieser Nichtvermögensanlagen einen Zickzackweg beschritten. Der 2. Zivilsenat hatte sich eine Zeitlang auf den 15. August 1922 festgelegt mit der Begründung, daß bis zu diesem Zeitpunkt der Grundsatz „Mark gleich Mark" sich noch immer im Wirtschaftsleben gehalten habe. Der 5. Zivilsenat, der sich besonders stark mit Aufwertungssachen zu beschäftigen hatte, ging aber schon sehr bald weit über diesen Zeitpunkt hinaus und gestattete die Aufwertung bis in das Jahr 1920, ja 1919 zurück. Es wäre nun wohl im Interesse der Rechtssicherheit das Gegebene gewesen, eine Plenarentscheidung über diese, viele Hunderttausende von Interessenten angehenden Fragen herbeizuführen. Aber es ist bekannt, daß das Reichsgericht seit Jahrzehnten unter dem horror pleni leidet, also wenn irgend möglich, Plenarsitzungen vermeidet. Diese Ängstlichkeit ist vom menschlichen Standpunkt aus begreiflich. Denn wenn es schon schwierig ist, im Dreimännerkollegium alle Beteiligten zu einheitlicher Meinung zu bringen, so kann man sich denken, wieviel Reden gehalten werden würden, wenn 60 bis 80 Prominente über Rechtsprobleme diskutieren. Nun hat das Reichsgericht sich in der letzten Zeit aber durch interne Besprechungen und Abstimmungen zu einer gewissen einheitlichen Anschauung durchgerungen. Man kann die heutige Rechtsprechung des Reichsgerichts auf diesem Gebiet in den Satz zusammenfassen: Für Handelssachen und Umsatzgeschäfte des täglichen Verkehrs ist eine Aufwertung über den August 1922 hinaus abzulehnen; für die im Wirtschaftsleben einzeln auftretenden und die Wirtschaftslage der Beteiligten tiefgreifend beeinflussenden Rechtsvorgänge, wie Grundstücksverkäufe, Abfindungsverträge, Dissoziationen usw. dagegen ist keine bestimmte Zeitgrenze maßgebend. Der 4. Zivilsenat hat für dieses Gebiet den allgemeinen gültigen Satz geprägt (Urteil vom 5. Mai 1927, Aufwertungskartothek Karte Nr. 33 zu Nr. 63): „Ein Aufwertungsanspruch greift in den hierher gehörigen Fällen (außerhalb des kaufmännischen Güterumsatzes und des täglichen Wirtschaftslebens) nicht nur dann durch, wenn der innere Wert der geleisteten Zahlung wirtschaftlich nur noch gering war; sondern er kann auch schon dann gegeben sein, wenn seit der Begründung der Schuld bis zu der auf sie geleisteten Zahlung eine solche Verschiebung des inneren Wertes der Mark eingetreten ist, daß es bei Berücksichtigung der Umstände des Falls unbillig erscheinen würde, den Gläubiger an dem Satze ‚Mark gleich Mark' festzuhalten."

Durch diese Umschreibung von Voraussetzung und Wirkung der Aufwertung außerhalb des Aufwertungsgesetzes ist die große Gefahr von dem Wirtschaftsleben abgewendet worden, nämlich die Gefahr der Aufrollung längst erledigter Rechtsbeziehungen über den Sommer 1922 hinaus. Eine solche Wiederaufnahme abgeschlossener Rechtsbeziehungen ist bei den wichtigsten Wirtschaftsvorgängen und auch bei diesen nur unter zwei Voraussetzungen möglich: einmal, wenn zwischen Begründung und Erfüllung ein gewisser Zeitraum liegt, und ferner, wenn innerhalb dieses Zeitraums eine so starke Markentwertung stattgefunden hat, daß zwischen dem von den Parteien gewollten Goldmarkbetrag und dem von dem Schuldner tatsächlich gezahlten ein „erhebliches Mißverhältnis" besteht. Für Bargeschäfte, bei denen also Begründung und Erfüllung des Anspruchs zusammenfallen, ist auch bei den nicht unter das Aufwertungsgesetz gehörenden Fällen jede Rückwirkung abzulehnen.

*

Am 1. Juli 1927 ist das Arbeitsgerichtsgesetz in Kraft getreten und die arbeitsgerichtlichen Instanzen sind eifrig beschäftigt, das neue Gesetz auszugestalten. Das eben ausgegebene erste Heft der im Verlage von J. Bensheimer, Mannheim, erscheinenden „Entscheidungen des Reichsarbeitsgerichts und der Landesarbeitsgerichte" gibt davon Kenntnis, welche Bedeutung diese neuen Gerichtsorganisationen für die Erkenntnis des Arbeitsrechts gewinnen werden. Das Reichsarbeitsgericht hat noch keine Entscheidung in die Öffentlichkeit gelangen lassen. Wohl aber haben die Landesarbeitsgerichte in ihren Urteilen bereits wichtige Grundsätze aufgestellt. Das Hamburger Gericht erklärt z. B. die Bestimmungen des Angestelltenkündigungsschutzgesetzes für zwingend, Harburg stellt die Sittenwidrigkeit einer Wettbewerbsklausel fest, Duisburg urteilt über den Zeitpunkt des Wirksamwerdens einer Kündigung, Leipzig über den Begriff des wichtigen Kündigungsgrundes beim Lehrvertrag. Viele Entscheidungen der Landesarbeitsgerichte betreffen die Kündigungs-Einspruchsklagen aus dem Betriebsrätegesetz. Neben den Entscheidungen des Reichsgerichts und der Oberlandesgerichte werden Kaufleute, Handelslehrer, Juristen und Volkswirte nunmehr auch die Urteile des Reichsarbeitsgerichts und der Landesarbeitsgerichte zu verfolgen haben: „Wenn die Gesetzgeber bauen, haben die Kärrner zu tun."

Eduard Heilfron.

Rundschau.

Konzentrationsbewegungen.

Fusion von Hamburger Werften. Nach einer Mitteilung des Hamburger Fremdenblatts lagen den außerordentlichen Generalversammlungen der Reiherstieg-Deutsche Werft-A.-G. und der Deutschen Werft-A.-G. die Verschmelzungsanträge der Verwaltungen vor. Danach übernimmt die Deutsche Werft die Reiherstieg-Deutsche Werft-A.-G. unter Ausschluß der Liquidation

mit allen Aktiven und Passiven bei einem Umtauschverhältnis von 3:2, d. h. auf 1500 RM Aktien der Reiherstieg—Deutsche Werft A.-G. entfallen 1000 RM Aktien der Deutschen Werft. Die Firma Reiherstieg—Deutsche Werft A.-G. wird aufgelöst. — Eine Begründung für die Fusion wurde von der Verwaltung der Deutschen Werft nicht gegeben. Sie ist aber neben dem Gesichtspunkt, daß die jetzige Organisation sich aus verschiedenen Gründen (auch personeller Art) nicht bewährt hat, darin zu suchen, daß die Deutsche Werft die Möglichkeit zu weiteren Rationalisierungsmaßnahmen erhält. Hinzu kommt, daß es der Verwaltung ratsam erschienen ist, die neuzeitlichen Anlagen für den Großschiffbau auf Finkenwärder mit den örtlich mitten im Freihafen außerordentlich günstig liegenden Docks und den Maschinen- und Reparaturwerkstätten von Reiherstieg zusammenzufassen, weil sie bei einheitlicher Verwaltung dieser Anlagen eine Steigerung der Wirtschaftlichkeit des Betriebes bestimmt erwartet. Die beiden gesondert liegenden Anlagen sollen unter der Bezeichnung: „Betrieb Finkenwärder und Betrieb Reiherstieg" weitergeführt werden. Auf diese Weise wird erreicht, daß der altbekannte und angesehene Name Reiherstieg erhalten bleibt.

Zusammenschluß in der Dachziegelindustrie. Die Verbände der deutschen Dachziegelindustrie hielten, nach einer Mitteilung der Berliner Börsenzeitung, in Stuttgart eine Versammlung ab, in der der Zusammenschluß sämtlicher Verbände der deutschen Dachziegelindustrie in einen einzigen Fachverband vollzogen wurde. Der neue Zentralverband der deutschen Dachziegelindustrie, der den Namen „Verband der deutschen Dachziegelindustrie" führt, hat seine Spitzenvertretung im Reichsverband der deutschen Ziegel- und Tonindustrie, dessen geschäftsführendes Vorstandsmitglied, Architekt Hofherr, Berlin, in Personalunion auch die Geschäftsführung des neugebildeten Fachverbandes der deutschen Dachziegelindustrie übertragen erhält. Als Vorsitzender wurde Fabrikbesitzer Stegmann, Helmstedt (Braunschweig), als erster Stellvertreter Fabrikdirektor Spingler, Winnenden, gewählt.

Zusammenschluß in der Spezial-Elektrotechnik. Wie die Frankfurter Zeitung mitteilt, haben sich die Kontakt A.-G., Fabrik elektrotechnischer Spezialartikel in Frankfurt a. M. und die H. Römmler A.-G. in Berlin zusammengeschlossen. Die Kontakt A.-G. in Rödelheim stellt Elektroschalter und Steckdosen her, hat allerdings seit ihrer Gründung im Jahre 1923 noch keine positiven finanziellen Erfolge gezeigt, die Firma Römmler fabriziert ein dazu nötiges Rohmaterial, nämlich einen Hartgummi-Ersatzstoff „Bakelit" aus Kunstharz. Die Kontakt A.-G. erklärt, daß ihre Selbständigkeit durch die neueren Konzernbildungen in der Elektroinstallation gefährdet gewesen sei, was allerdings nicht durch Aktienaufkäufe, möglich gewesen sei, wohl aber durch Einengung der Rohstoffbezüge. Deshalb habe sich die Gesellschaft um Sicherung der Rohstoffquellen bemüht, und dazu einerseits einen langfristigen Lieferungsvertrag für den keramischen Rohstoff Stealit abgeschlossen und nunmehr durch Einflußnahme auf die Römmler A.-G. auch den Bezug des zweiten wichtigen Rohstoffes gesichert.

Zusammenschluß der unabhängigen Öl- und Benzin-Importeure und Großhändler. Wie die „Rheinisch-Westfälische Zeitung" mitteilt, haben sich die deutschen unabhängigen Öl- und Benzin-Importeure und -Großhändler zu einer Vereinigung unter dem Namen „Uniti", Vereinigung deutscher unabhängiger Betriebsstoff- und Mineralöl-Importeure zusammengeschlossen. Die Vereinigung hat ihren Sitz in Hamburg.

Verkauf einer Stinnes-Beteiligung an die Arbed. Wie der DHD. meldet, hat die Felten & Guilleaume Carlswerk A.-G. in Köln sämtliche Aktien der Rhein-Lenne-Eisenwerke in Mühlheim aus Stinnes-Besitz für etwa 800000 Mark erworben. Diese Erwerbung wurde zum Zwecke des Überganges der Rhein-Lenne-A.-G. an die Artewerk G. m. b. H. vorgenommen, die bekanntlich die Vertretung der Arbed für Deutschland und auch Mitglied der Deutschen Rohstahlgemeinschaft ist. Die Rhein-Lenne-A.-G. wird ihren Betrieb weiter ausbauen und fortführen.

Fusion zweier Nürnberger Lederfabriken. Eine a.o. Generalversammlung der Nürnberger Lederfabrik A.-G. vorm. Schreier und Naser beschloß, wie die Frankfurter Zeitung mitteilt, Liquidation und Verkauf der Anlagen an die Lederwerke Kromwell A.-G.

Prüfungs-Ordnung der Fachprüfung für Bilanzbuchhalter.

Herausgegeben vom Prüfungsamt für Bilanzbuchhalter beim Deutschnationalen Handlungsgehilfen-Verband. Hamburg 36, Holstenwall 3/5.

Bei Besetzung von Stellen für kaufmännische Angestellte ergibt sich oft die Notwendigkeit der Nachprüfung, ob der Bewerber auch im Besitze der erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten ist. Für Stenographen sind deshalb an verschiedenen Stellen Prüfungen für Geschäftsstenographen eingeführt worden, die sich gut bewährt haben. Schwieriger ist die Prüfung der Buchhalter. Mancher bezeichnet sich als „bilanzsicher" und versagt nachher doch. Deshalb hat z. B. die Handelskammer Chemnitz schon seit längerer Zeit Prüfungen für Bilanzbuchhalter eingeführt. Jetzt ist der Deutschnationale Handlungsgehilfen-Verband gefolgt und legt eine „Prüfungs-Ordnung der Fachprüfung für Bilanzbuchhalter" (Hamburg 36, Holstenwall 3/5) vor. Er hat ein Prüfungsamt für Bilanzbuchhalter errichtet; die Prüfung wird von einem fünfgliedrigen Ausschuß abgenommen, dessen Vorsitzender ein Professor der Betriebswirtschaftslehre oder ein anderer anerkannter Sachverständiger ist. Die Bewerber müssen Verbandsmitglieder sein mit mindestens dreijähriger Gehilfentätigkeit. Die Gebühr beträgt 30 Mark.

Die Prüfungsfächer zerfallen in Pflichtfächer und freiwillige Fächer. Für alle Bewerber sind verbindlich:

1. Allgemeine Buchhaltung;
2. Bilanzwesen;
3. Grundzüge des Buchführungs- und Bilanzrechtes;
4. Technik des Zahlungsverkehrs;
5. Technik des Kontokorrentverkehrs.

Ferner muß der Bewerber von den aufgeführten Teilgebieten mindestens 2 praktisch beherrschen.

Freiwillige Fächer sind:

1. Steuertechnik;
2. Büro-Organisation;
3. Betriebswirtschaftliche Statistik;
4. Selbstkostenberechnung;
5. Grundzüge der Buchführungs- und Bilanzrevision.

Die ausführlichen Erläuterungen legen — ähnlich den Ausführungsbestimmungen bei den Prüfungen der Handels-Hochschulen — die Anforderungen in den einzelnen Fächern dar. Sie bringen die Erfahrungen des Verbandes zum Ausdruck, ihnen kann daher im großen ganzen zugestimmt werden.

In dem Abschnitt „Das Fachschrifttum" wäre unter Bankbuchführung wohl noch Butze-Haase zu erwähnen, auch müßten noch Fachzeitschriften empfohlen werden.

Leipzig. Prof. Dr. Penndorf.

Hochschulwesen.

Universität Erlangen. Der Privatdozent Dr. rer. pol. R. Stucken an der Universität Kiel ist zum etatsmäßigen Extraordinarius für Nationalökonomie, Finanzwissenschaft und Statistik an der Universität Erlangen ernannt worden.

Universität Bonn. Privatdozent Dr. Karl Rößle in Mannheim hat einen Lehrauftrag für Betriebswirtschaftslehre in der philosophischen Fakultät der Universität Bonn vom Wintersemester 1927/28 ab erhalten.

Universität Frankfurt a. M. Der außerordentliche Prof. Dr. Hans Niedermeyer von der Universität Göttingen ist durch den Minister beauftragt worden, im Wintersemester 1927/28 die Vertretung der durch den Weggang

von Prof. Pagenstecher freigewordenen Professur für deutsches, bürgerliches und Zivilprozeßrecht zu übernehmen.

Universität Budapest. Für das Amtsjahr 1927/28 wurde Prof. Dr. Christoph Karch zum Dekan der königl. ungarischen volkswirtschaftlichen Universitätsfakultät in Budapest gewählt.

Bücherbesprechungen.

Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich. Herausgegeben vom Statistischen Reichsamt. 46. Jahrg. Berlin 1927, Verlag von Reimar Hobbing. Gr.-8°. 800 S. Geb. RM 6.80.

Dieses für den Wissenschaftler und Praktiker unentbehrliche Nachschlagewerk ist soeben in erweiterter und verbesserter Auflage erschienen.

Vorangestellt sind dem Tabellenwerk erstmalig „Allgemein-geographische Angaben für das Deutsche Reichsgebiet", die Aufschluß geben über Deutschlands wichtigste Berge, Flüsse und Seen, seine klimatischen Verhältnisse und seine Bodenschätze.

Aufgenommen sind die bisher vorliegenden Ergebnisse der Berufszählung im Deutschen Reich, sowie der landwirtschaftlichen und gewerblichen Betriebszählung vom Jahre 1925, ferner die Ergebnisse der ebenfalls 1925 durchgeführten Produktionserhebungen.

Im Hauptteil, der 520 S. umfaßt, werden wieder sämtliche wichtigeren Gebiete des deutschen Wirtschaftslebens behandelt.

Der internationale Teil bietet auf 191 S. durch Wiedergabe eingehender Zahlennachweise über die Wirtschaftsverhältnisse des Auslandes einen umfassenden Überblick über die Weltwirtschaftslage.

Graphische Darstellungen aus allen Gebieten des Wirtschaftslebens sowie ein eingehender Quellennachweis und ein ausführliches Sachverzeichnis bilden den Schluß des wertvollen Buches.

Obst.

Schmaltz, Dr. Kurt, Diplomkaufmann: *Bilanz- und Betriebsanalyse in Amerika.* In Hinsicht auf ihre Verwertbarkeit für die deutsche Wirtschaft. Dargestellt auf Grund der amerikanischen betriebswirtschaftl. Literatur. Die Bücher: Organisation, herausg. von Prof. Dr. H. Nicklisch, Bd. VII. Stuttgart 1927, C. E. Poeschel, XIV u. 281 S. Geb. RM 16.—.

Die vom Verlag sehr gut ausgestattete Arbeit von Dr. Schmaltz stellt eine dankenswerte Bereicherung unserer Kenntnisse der amerikanischen betriebswirtschaftlichen Verhältnisse dar. Sie ist in zwei Teile gegliedert. Davon soll der 1. Teil (S. 3—86) in das kaufmännische Rechnungswesen in Amerika (soll immer heißen in den Vereinigten Staaten) einführen, um damit die Grundlage für den umfangreichen 2. Teil zu bieten, der die amerikanische Methode der Bilanz- und Betriebsanalyse behandelt. Beabsichtigt war, wie der Verfasser im Vorwort erklärt, zunächst eine Arbeit über das gesamte Rechnungswesen; da aber das betriebliche Rechnungswesen sich vom deutschen nur durch die stärkere Durchbildung der Technik unterscheide, habe er seine Untersuchungen auf das kaufmännische Rechnungswesen beschränken können. Schmaltz stellt sich damit auf den Standpunkt von Peters (Zeitschr. f. handelsw. Forsch., Jan. 1927). Ich kann mich ihm jedoch in dieser Kritik des betrieblichen Rechnungswesens der Amerikaner durchaus nicht anschließen. Es verdient auch vom theoretischen Standpunkt dieselbe Beachtung wie die von Schmaltz behandelten Probleme des rein kaufmännischen Rechnungswesens. Wahrscheinlich ist Schmaltz durch die Erkenntnis, daß die Stoffülle zu groß wurde, zu der durch ihn vorgenommenen Einschränkung seines Themas gekommen, und er macht jetzt aus der Not eine Tugend. Nur ist eben die Motivation falsch. Er erwähnt ja selbst die Standard- und Budgetrechnung, in der unbedingt eine beachtliche Theorie steckt. Es ist auch nicht ganz richtig, daß die Kosten in gleicher Weise wie in Deutschland gegliedert werden (S. 7); besonders die Verwaltungs- und Vertriebsspesen erfahren eine Sorgfalt der Behandlung, die bei uns in Deutschland ganz undenkbar wäre. Aber das nur nebenbei.

Aus der Darstellung des kaufmännischen Rechnungswesens in Amerika selbst hat der Verfasser die Buchführungstechnik ausgeschlossen. Eigentlich hätte auch diese formale Seite einige Bemerkungen verdient, z. B. die eigenartige Kontokorrentführung mit Hilfe des voucherregister usw. Schmaltz macht vielmehr einleitend mit den dürftigen gesetzlichen Grundlagen von Buchhaltung und Bilanz in den Vereinigten Staaten bekannt und schildert sodann den Einfluß, den Bücherrevisoren, amtliche und private Stellen, Banken und Hochschulen auf Regelung und Normalisierung des Rechnungswesens ausüben. Freilich kann er hier nur die Grundlinien andeuten, da die einschlägige Literatur, die er sorgfältig angibt, vermutlich in Deutschland schwer zu haben ist. Sie pflegt auch meistens sehr teuer zu sein. Mit diesen Kapiteln ist der Boden vorbereitet, um nun die theoretische Auffassung von Bilanz und Verlust- und Gewinnrechnung sowie ihre praktische Aufstellung wiederzugeben. Seine große Belesenheit setzt Schmaltz in den Stand, die ganze Materie, vor allem die damit verknüpften Probleme der Bewertung, recht klar herauszuheben. Daß die Abschreibungsfrage auf den S. 83/84 so kurz behandelt wird, mag mancher Leser bedauern.

Eine „Verwertbarkeit für die deutsche Wirtschaft" darf man vor allem wohl vom zweiten Teil der Arbeit erwarten, der geeignet ist, unserer deutschen Betriebsstatistik im allgemeinen und der Bilanzstatistik im besonderen neue Anregungen zu geben. Die ergiebigste Quelle für diese Untersuchungen waren offenbar die beiden Bücher von Bliss: „Financial and Operating Ratios" und: „Management Through Accounts"; dazu kamen die bilanzanalysischen Werke von Gilman, Wall, auf den bereits Schilling in seiner Lehre vom Wirtschaften, Berlin 1925, S. 125 aufmerksam macht, Schluter, Gerstenberg und Lincoln u. a. Das Verdienst der Bearbeitung Schmaltz' besteht darin, an Hand dieser weitläufigen Literatur gezeigt zu haben, daß Bilanzanalyse einmal vom kreditwirtschaftlichen (Bankier-), sodann vom finanzwirtschaftlichen und endlich vom internen Gesichtspunkt des kaufmännischen Leiters möglich ist. Schmaltz behandelt die Frage zunächst dogmatisch nach den einzelnen Autoren, Bliß, Schluter, Gilman, Wall und sodann nochmals systematisch. Das bedingt einige Überschneidungen und Hin- und Herverweisungen, die den Gesamteindruck etwas stören. Aber die Mitteilungen, die er zu machen hat, dürften weites Interesse erregen, besonders da er auch aus den einzigartigen Untersuchungen von Bliß einige Proben gibt. Das ganze Material soll noch in einem besonderen Band in vergleichender Darstellung erscheinen. Vielleicht hätte etwas schärfer betont werden können, daß der von Bliß gewählte Zeitraum 1914—1921 eine wirtschaftsunruhige Zeit auch für die Vereinigten Staaten darstellte: Kriegslieferungen, äußerste Verschwendung bei Regierungsaufträgen, Scheinblüte nach dem Kriege, Krach von 1921. Auch scheint mir auf S. 88 nicht ganz klar zu werden, daß der Begriff ratio nicht etwa von vornherein den Sinn speziell von „Wertverhältnissen" der Bilanz hat, sondern ganz allgemein den statistischen, nicht nur betriebsstatistischen Oberbegriff, für alle denkbaren Verhältniszahlen darstellt. „Wertverhältnis" als terminus technicus einzuführen liegt keine Veranlassung vor. Auf die große Zahl der dargestellten Methoden, die jeweils kleine Bilanzstudien für sich darstellen, einzugehen, ist an dieser Stelle nicht möglich. Besonders beachtlich sind die Ausführungen zum bilanzanalytischen Betriebsvergleich mit Hilfe von Standardzahlen, die hoffentlich unsere deutsche Entwicklung fördern helfen. Es bietet sich freilich hier doch noch viel Problematisches.

Gegen diese ungemein umsichtigen Untersuchungen, die Schmaltz verständnisvoll mit der entsprechenden deutschen Literatur in Parallele gesetzt hat, fällt der

letzte Abschnitt, der die betriebsanalytischen Untersuchungen der amerikanischen Ingenieure behandelt, etwas ab. Seine Darlegungen sind hier in der Hauptsache eine gedrängte Wiedergabe eines Vortrages von Roe, Measurement of Management, auf den Schilling, was Schmaltz wohl entgangen ist, auf S. 124 seines Buches hingewiesen hat.

Schmaltz kommt zugute, daß er sich ausgezeichnet in die Sprache der amerikanischen Geschäftswelt eingelebt hat, die in vielen Fachausdrücken vom kontinentalen Englisch abweicht. Einige kleinere Irrtümer seien richtig gestellt; sie vermögen selbstverständlich den vorzüglichen Gesamteindruck nicht zu beeinträchtigen. Abgesehen von einigen nicht weiter sinnstörenden Druckfehlern ist auf S. 204 statt Internal Harvester International Harvester zu setzen. Packing industry ist nicht mit Packerindustrie (S. 118, 203), sondern mit Fleischkonservenindustrie wiederzugeben. Die United Shoe Machinery stellt vermutlich nicht Schuhe her (S. 204), sondern Maschinen für die Schuhfabrikation. Die Übersetzung labor turnover (S. 245, 251) mit Arbeiterumsatz klingt denn doch zu versachlicht, Arbeiterwechsel ist viel prägnanter. Die National Association of Credit Men (S. 112) umfaßt alle Geschäftskreise, nicht nur Banken.

Prof. Dr. Penndorf, Leipzig.

Warenkunde.

Hassack-Stockert: Leitfaden der Naturgeschichte mit besonderer Berücksichtigung der Rohstofflehre. 9. Aufl. mit 300 Abbildungen im Texte und 4 Tafeln und 300 S. Bearbeitet von K. Stockert. Wien 1926, Verlag Hölder-Pichler-Tempsky A.-G. Geb. M 6.75.

Die bereits durch 8 Auflagen bewährte Hassacksche Naturgeschichte liegt nunmehr in 9. Auflage vor. Die Schüler an höheren Handelsschulen und Gewerbeschulen besitzen damit einen Leitfaden zur Erlangung der Grundlagen und zur Vorbereitung für den warenkundlichen Unterricht. Das Lehrbuch ist deshalb in gewisser Hinsicht eine Rohstofflehre, da es die für die Warenkunde nötigen Vorbegriffe in hinreichender Vollständigkeit, klarer Darstellung und in den wichtigsten Zusammenhängen gut geordnet bringt. Selbst das oft so spröde behandelte Gebiet der Kristallographie wird in ansprechender Weise behandelt. Allenthalben ist der Stoff durch außerordentlich typische, vorzüglich ausgeführte Bilder, sowie durch etliche farbige Wiedergaben auf Tafeln auf das wirksamste ergänzt. Die Bewährung des Werkes steht daher außer Zweifel, so daß dem Buche weiteste Verbreitung zu wünschen ist.

Marzell, Warenkunde, Moderne kaufmännische Bibliothek. 2. neubearb. u. verm. Aufl. Leipzig, Verlag E. Haberland. II und 221 S.

Das vorliegende Büchlein behandelt in gedrängter Kürze alle in der Wirtschaft vertretenen Warengruppen durch Angabe ihrer naturgeschichtlichen Zugehörigkeit, stofflichen Zusammensetzung und wirtschaftlichen Bedeutung. Die Abbildungen sollten bei einer Neuauflage durch bessere ersetzt werden, ferner wären auch die Bezeichnungen zu berichtigen, die z. B. bei den Fasern (S. 110) gebraucht sind. In jenem Bilde sind nämlich nur Teile von Faserzellen, nicht aber ganze Fasern wiedergegeben.

Auch textlich sind einzelne Verbesserungen wünschenswert. Der Ausdruck „Arzneiwaren" ist nicht mit der Bezeichnung „Drogen" identisch; hat doch selbst der Verfasser Opium an die alkaloidhaltigen Genußmittel angeschlossen und viele technische Drogen anderen Gruppen eingereiht (z. B. Gerbstoffdrogen). Die Eigentümlichkeit des Korkes, die ihn von den Hölzern unterscheidet, müßte deutlicher zum Ausdruck kommen. Es darf die Hoffnung ausgedrückt werden, daß derartige Mängel bei einer Neubearbeitung des Lehrbuches beseitigt werden.

Rüst, E.: Warenkunde und Industrielehre. 2. Auflage, 4.—7. Tausend. Zürich und Leipzig 1926, Verlag Rascher & Cie., A.-G. VII und 387 S. Bd. I—III M 17.60.

Es ist sehr erfreulich, daß das wertvolle Werk Rüsts nunmehr in zweiter Auflage und guter Ausstattung erschienen ist. Die leicht lesbare, allgemein verständliche, durchaus exakte Schreibweise ist vortrefflich geeignet, jedermann in wichtige Teilgebiete der Warenkunde und Technologie einzuführen. Ebenso einfache wie klare schematische Zeichnungen, ferner Ansichten von Nutzpflanzen und Werksälen auf Tafeln ergänzen die Darstellung in willkommener Weise. Das Buch, das zu den besten seiner Art zu zählen ist, wird seinen Zweck voll und ganz erfüllen.

Der I. Teil behandelt von anorganischen Werkstoffen: Metalle (Eisen, Kupfer, Blei, Zinn, Zink, Aluminium, Legierungen, Silber, Gold), Tonwaren und Glas, ferner von organischen Werkstoffen Holz, Leder und Kautschuk. Der II. Teil ist den Nahrungs- und Genußmitteln gewidmet, während der III. Teil Textilwaren und Papier zum Gegenstand hat.

Handbuch der Kalibergwerke, Salinen und Tiefbohrunternehmungen, Jahrgang 1925/26. Berlin C 2, Finanzverlag G. m. b. H.

Es ist erfreulich, daß das bekannte Nachschlagewerk in neuer Auflage vorliegt. Der Herausgeber des Finanzverlages G. m. b. H., Berlin C 2, hat sich wie bisher stets bemüht, in völliger Objektivität die Kaliindustrie nach allen wirtschaftlichen Belangen darzustellen. Das Interesse für diesen Industriezweig ist um so größer, als die Produktion des Kalisyndikates starke Steigerungen erfahren und die Kaliindustrie stets neue Wege zu beschreiten trachtet. Die Bedeutung der Kaliindustrie reicht demnach in alle Zweige der Wirtschaft und die Zusammenfassung wirtschaftlicher Organisationen der einzelnen Unternehmungen ist für jedermann von Interesse. Es ist deshalb wertvoll, daß das jährlich erscheinende Handbuch von allen Umwandlungen, die sich auf dem Gebiete der Wirtschaft vollzogen haben, erschöpfenden Bericht erstattet. Vor allem ist es auch wertvoll, die Original-Eröffnungsbilanzen und Geschäftsabschlüsse der Unternehmungen zu erfahren. Durch tabellarische Übersichten wird das statistische Material zu einem instruktiven Bilde gestaltet. Daß auch die Gesetzesvorschriften und die sonstigen Bestimmungen der betreffenden Behörden und Vereine berücksichtigt wurden, bedarf keiner besonderen Betonung. Es unterliegt keinem Zweifel, daß nicht bloß der Industrielle, der Hüttenmann, sondern auch der Landwirt, der Bankfachmann, der Volkswirt und der Kaufmann aus dem Werke wertvolle Kenntnisse und Ratschläge schöpfen werden.

Hassack, Dr. Karl: Warenkunde. Neubearbeitet von Prof. Dr.-Ing. Ernst Beutel, o. ö. Professor der Warenkunde und Technologie, Vorstand des Technologischen Institutes der Hochschule für Welthandel in Wien. II. Organische Waren. Sammlung Göschen Nr. 223, 141 Seiten. Berlin W 10 und Leipzig 1927, Walter de Gruyter & Co. In Leinen geb. M 1.50.

Das bereits in 5. Auflage erschienene Werk gibt eine gute Übersicht über die wirtschaftlich wichtigen Handelsartikel und ist zum ersten Studium der „Warenkunde" durchaus geeignet. Es darf deshalb weiteren Kreisen, insbesondere auch Diplom-Kaufleuten, die sich während der Studienzeit nicht mit diesem Fache beschäftigen konnten, zur Anschaffung empfohlen werden.

Gürtler, Prof. Max: Textilwarenkunde. Lehrbuch für Handarbeits-, Gewerbe- und Handelslehrerinnen sowie für Schulen und zum Selbststudium. Teil I, Gewinnung und Verarbeitung der Rohstoffe zum Faden (Spinnerei). Berlin W 35, Safari-Verlag G. m. b. H. 1927.

Das kleine Lehrbuch ist für den im Untertitel angegebenen Verwendungszweck recht gut geeignet. Es kann

als Leitfaden für Mädchenschulen, denen ausgiebige Lehrmittel in Form von Wandtafeln und Warenmustern, auch von Halbfabrikaten usw. zur Verfügung stehen, bestens empfohlen werden.

Sachse, Prof. Dr. R.: Warenkunde. Herkunft, Kennzeichen, Verwendung und Prüfung wichtiger Handelsstoffe. Leipzig 1927, Verlag G. A. Gloeckner. Broschiert M 3.—.

Das kleine Büchlein bringt in gedrängter Darstellung eine knappe Übersicht über die wichtigsten Handelswaren und ist zur ersten Orientierung über das gesamte Gebiet sowie als Leitfaden für den elementaren Unterricht an Handelsschulen geeignet.

Sachsse, Dr. Rudolf und *Dr. Reinhold Großmann,* Dresden. *Warenlexikon.* Bautzen 1927, Verlag Emil Hübner.

Ein kleines Handlexikon, das dem Kaufmann mannigfache Fragen des täglichen Geschäftsbetriebes kurz und bündig zu beantworten vermag.

Prof. Dr. Pöschl, Mannheim.

Deutsches Lebensmittel-Taschenbuch. Bearbeitet und herausgegeben von Dr. J. Bischoff. Wittenberg o. J., A. Ziemsen-Verlag. 423 S.

Dieses Taschenbuch, das nach dem Vorwort des Verfassers um die Jahreswende erschienen ist, bringt in seinen ersten Abschnitten die chemische Zusammensetzung, die Beurteilung, den Geldwert u. a. m. der wichtigsten Nahrungs- und Genußmittel in übersichtlicher Darstellung. Die nun folgenden Teile — Gesetze, Verordnungen, Gebührentarife, Zolltarife, Verzeichnisse — sind zu einem erheblichen Teil veraltet und bedürfen dringend einer Berichtigung. Wie stark die Mängel sind, sei an folgenden Beispielen gezeigt: Auf Seite 129 ist das Lebensmittelgesetz vom 14. Mai 1879 abgedruckt. Gerade auf diesem Gebiet des Wirtschaftsrechts hat die Kriegs- und Nachkriegszeit einschneidende Veränderungen hervorgerufen. Es wäre besser gewesen, die neuere Entwicklung zu skizzieren. Diese Kritik bezieht sich zugleich auf die an anderen Stellen abgedruckten Einzelgesetze für bestimmte Waren. Auch bei den Auszügen aus der Gewerbeordnung (S. 237 ff.) ist die Frage zu stellen, warum die alte Fassung vom 1. Juli 1883 und nicht der neue einheitliche Wortlaut vom 26. Juli 1900 (R. G. Bl. S. 871) gebracht wird. Dasselbe gilt für das Kaufmannsgerichtsgesetz, das ganz besonderen Umgestaltungen unterworfen war, und für das Verzeichnis der Kaufmannsgerichte. Ganz unmöglich ist das Verzeichnis der Handels-Hochschulen und Handelsschulen. Von den Handels-Hochschulen fehlen Königsberg und Nürnberg, dagegen ist München (1927!) noch aufgeführt. Die Trennung in Handels-Hochschulen und Wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Fakultäten ist für den uneingeweihten Leser auch notwendig. Eine Prüfung des Handelsschulverzeichnisses ergibt, daß nach diesem z. B. Berlin, Breslau, Hamburg viele andere Städte, keine staatlichen oder kommunalen Handelsschulen haben sollen. Veraltet sind ferner die Tabellen über die Gerichts- und Rechtsanwaltsgebühren und der Gebührentarif des Patentamtes.

Es wird noch tiefgründiger Durcharbeitung bedürfen, bis alle Mängel, die eben nicht restlos wiedergegeben sind, beseitigt sind. In der vorliegenden Fassung dürften viele Teile des Taschenbuches in der Praxis erhebliche Verwirrungen anrichten.

Dipl.-Kaufmann W. Guthsmuths, Berlin.

Handbuch der Farben- und Lackindustrie. Teil I: Fabriken (in Verbindung mit dem Verband Deutscher Farbenfabriken E. V. und dem Verband Deutscher Lackfabriken E. V.); Teil II: Großhandel (in Verbindung mit dem Reichsverband des Lack- und Farbenfaches E. V.) Band 4 und 5 der „Deutschen Wirtschaftsbücherei". Berlin-Charlottenburg 1927, Mundus Verlagsanstalt G. m. b. H. 1. Teil 180 S., 2. Teil 231 S. In 2 Leinenbänden M 17.—.

Der erste Band enthält, neben zwei Beiträgen einführender Art über die Deutsche Mineralfarben-Industrie und über die Entwicklung der Deutschen Lackindustrie, eine ausführliche Darstellung der deutschen Farben- und Lackfabriken, ein alphabetisches Firmenregister und Bezugsquellen-Register für Roh- und Hilfsstoffe und für technische Bedarfsartikel.

Analog dazu behandelt der zweite Band den Reichsverband des Lack- und Farbenfaches E. V. Berlin mit den ihm angeschlossenen Landesverbänden, die deutschen Großhandelsfirmen, und bringt ein Wortzeichenregister der Farben- und Lackindustrie. Schließlich sind sämtliche Fabrikations- und Großhandelsfirmen noch einmal in einem alphabetischen Register zusammengefaßt.

Das Handbuch liefert in beiden Bänden alle für den geschäftlichen Verkehr wesentlichen Angaben. Sehr brauchbar dürfte das nach den Angaben der Firmen zusammengestellte Wortzeichenregister des 2. Bandes für den Fachmann sein. Die Tatsache, daß in erster Linie die Unternehmungen behandelt sind, die Verbandsmitglieder sind, müßte in einer neuen Auflage dahingehend geändert werden, daß der Versuch gemacht wird, möglichst alle Unternehmungen in den Registern zu erfassen, um einen vollständigen Überblick über den Geschäftszweig zu gewinnen. Insgesamt aber erfüllt dieses Handbuch schon in der jetzigen Fassung vollauf seinen Zweck und wird seinem Geschäftszweig von Nutzen sein.

Dipl.-Kaufmann W. Guthsmuths, Berlin.

Handbuch der Internationalen Stickstoff- und Superphosphat-Industrie 1927. Herausgegeben von Curt und Julius Moßner. Berlin, Finanzverlag G. m. b. H. 493 S. Geb. M 40.—.

Im ersten Teil dieses Handbuches sind die Produktions- und Absatzziffern (Import und Export) für sämtliche Erzeugnisse der Stickstoff- uud Superphosphat-Industrie zusammengestellt.

Der zweite Teil behandelt die einzelnen Unternehmungen dieses Geschäftszweiges. Neben den Firmenbezeichnungen, die durch Telephon- und Telegrammadressen vervollständigt sind, sind folgende Angaben zu finden: Geschäftsleitung, Vorstand und Aufsichtsrat, Gegenstand des Unternehmens, Kapital und Dividende, Fabrikanlagen, Beteiligungen, Produktionsentwicklung. Außerdem sind oftmals Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen beigegeben. Viel Beachtung ist in diesem Teil des Handbuches auch den Verkaufs- und Lieferungsbedingungen einzelner Syndikate, sowie der Konzentrationsentwicklung, die bis in die jüngste Zeit hinein untersucht worden ist, geschenkt worden.

Verfasser und Verlag haben die Aufgabe, der Wissenschaft und der Praxis ein brauchbares Handbuch dieses Geschäftszweiges zu geben, recht gut gelöst. Die Internationalität kommt nicht zuletzt dadurch stark zum Ausdruck, daß sich alle Angaben (statistische und firmenkundliche) über die ganze Welt erstrecken und die Überschriften der einzelnen Abschnitte in mehreren Sprachen (Deutsch, Englisch, Französisch) abgefaßt sind. Neben den guten Diensten, die das Handbuch der Praxis zu leisten vermag, stellt es eine wertvolle Bereicherung der Geschäftszweigliteratur und der Firmenkunde dar.

Dipl.-Kaufmann W. Guthsmuths, Berlin.

Literatur-Übersicht.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Für die Richtigkeit der hier angegebenen Preise wird keine Gewähr übernommen.

November.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Unternehmung, Unternehmungsformen, Unternehmer.

Jakobi E., Betrieb und Unternehmen als Rechtsbegriffe. Sonderabdruck. Leipziger rechtswissenschaftliche Studien, Heft 21. Th. Weicher, Leipzig. 8°. 39 S. M 2.—.

Werbung.

Hyemborg H. H., Psychologie der Bewerbung. Das Büchlein des werbenden Angestellten. H. Menzlaw, Darmstadt. 8°. 30 S. M 1.—.

Lyon M., Schaufenster-Dauerkalender. J. Heß, Stuttgart. 8°. 152 S. M 3.80.

Kostenberechnung.

Schmalenbach E., Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik. 4. unveränderte Aufl. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 58 S. M 2.60.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell, Trust.

Schmitt-Schowalter A., Die Zweckwirtschaftsverbände. II. Teil. Die Organisationsform der modernen Wirtschaft. W. Langguth, Eßlingen a. N. 8°. 135 S. M 6.—.

Ufermann P., Der deutsche Stahltrust. Verlagsgesellschaft des Allgemeinen Deutschen Gewerkschaftsbundes G. m. b. H., Berlin. 8°. 200 S. M 6.—.

Bilanz.

Schmaltz K., Bilanz- und Betriebs-Analyse in Amerika. Band VII der Bücher: Organisation. C. E. Poeschel, Stuttgart. 8°. 281 S. M 14.50.

Gewinn- und Verlustrechnung.

Popp L., Kurzfristige Erfolgsrechnungen und ihre Revision. II. Serie, Heft 33, Betriebs- und finanzwirtschaftliche Forschungen. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 106 S. M 3.50.

Gründung, Finanzierung, Sanierung, Liquidation.

Aron A., Die Kapitalveränderungen deutscher Aktiengesellschaften nach dem Kriege. II. Serie, Heft 32. Betriebs- und finanzwirtschaftl. Forschungen. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 104 S. M 3.75.

Sommerfeld H., Die betriebswirtschaftliche Theorie des Bezugsrechts. Band V der Betriebswirtschaftlichen Abhandlungen. C. E. Poeschel, Stuttgart. 8°. 77 S. M 4.20.

Psychotechnik — Arbeitswissenschaft.

Lent, Werksgemeinschaft ein Kulturproblem. 2. Aufl. Deutschland-Verlag, Berlin. 8°. 14 S. M —.30.

Lent, Werksgemeinschaft. Heft 6 der Schriften zur politischen Bildung. Friedr. Manns Pädagogisches Magazin. H. Beyer & Söhne, Langensalza. 8°. 18 S. M —.45.

Longert und *Bang,* Die Grundgedanken der Werksgemeinschaft. Heft 7. M —.90. Wie gründet man eine Werksgemeinschaft. Heft 9. M 1.65. Aus der Praxis der Werksgemeinschaft. Heft 10. M —.85. Schriften zur politischen Bildung. Friedr. Manns Pädagogisches Magazin. H. Beyer & Söhne, Langensalza. 8°.

Spahn M., Der Gedanke der Arbeitsgemeinschaft in der deutschen Wirtschaft und Politik. Schriften zur politischen Bildung, Heft 5. Friedr. Manns Pädagogisches Magazin. H. Beyer & Söhne, Langensalza. 8°. M —.45.

B. Spezielle Betriebslehre.

Industriebetriebslehre.

Bechtold E., Kalkulation im Fleischergewerbe. Zum Gebrauch an Gewerbe-, Berufs- und Fachschulen und zur Vorbereitung auf die Gesellen- und Meisterprüfung. Zentralverlag für Berufs- und Fachschulen, Wittenberg. 8°. 89 S.

Bruppacher K., Die Ökonomik der Cocon- und Rohseidenproduktion. Mitteilungen aus dem handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich. Neue Folge. Heft 47. Schultheß & Co., Zürich. 8°. 178 S.

Haußer K., Taylorisierte Buchhaltung in Brauerei- und Mälzereibetrieben. 1. Aufl. Taylorix-Organisation G. m. b. H., Stuttgart. 8°. 32 S. M 2.50.

Pinkl V., Die in Ziegeleibetrieben gemachten Fehler und deren Verhütung. W. Knapp, Halle a. d. S. 8°. 188 S.

Beiträge zur Rationalisierung der Sägeindustrie. Festschrift. Herausgeg. vom Verein Ostdeutscher Holzhändler und Sägewerke E. V., Berlin. Gr.-8°. 19 S.

Das Kostenrechnen und die Organisation der Buchführung im Handwerk. Herausgeg. von der Arbeitsgemeinschaft der Gewerbeschule Heidenheim a. d. Brenz. C. F. Rees, Heidenheim a. d. Brenz. Gr.-8°. 9 S.

Verkehrsbetriebslehre.

Graß K., Binnenschiffahrtsexpedition. Die Organisation und Betriebstechnik im Speditions-Großbetrieb der Rheinschiffahrt. Betriebs- und finanzwirtschaftliche Forschungen, II. Serie, Heft 27. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 182 S. M 6.60.

Versicherungsbetriebslehre, Sonstige Betriebslehren.

Mayer L., Betriebswirtschaftslehre des Lagerhausgeschäftes. Verlagsbuchhandlung L. Weiß, Berlin. Gr.-8°. 517 S. M 25.—

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

Güterverkehr.

Flach W., Die deutsche Ostmesse. Ein Beitrag zur Entwicklung des Randmessenproblems. Schriftenfolge „Osteuropäischer Aufbau", Heft 12. Ost-Europa-Verlag, Königsberg i. Pr. 8°. 91 S.

Maseberg L. und *P. Parakuings,* Wegweiser durch die polnischen Zollverordnungen. A. W. Kafemann G. m. b. H., Danzig. 8°. 84 S. M 2.70.

v. Schroeder F., Die deutschen Eisenbahngesetze. Teil A: Die deutschen Eisenbahnvorschriften. M 3.60. Teil B: Die internationalen Eisenbahnvorschriften. M 2.80. 5. neubearb. Aufl. C. Heinrich, Dresden. 8°.

Securius Th., Das Import- und Exportgeschäft. Hansa-Bücherei, Band 10. Mentor-Verlag G. m. b. H., Berlin. 8°. 192 S. M 4.50.

Nachrichtenverkehr.

Rhein E., Normung im Rundfunk. Beuth-Verlag, Berlin. 8°. 130 S.

Sonstiges.

Fischer O., Jahrbuch und Lieferanten-Verzeichnis für die Schuhbranche 1927/28. Verlag der Schuhindustrie-Zeitung, Wien. 8°. 136 S.

Handbuch für Holzhandel und Sägeindustrie. Herausgegeben vom Verein Ostdeutscher Holzhändler und Sägewerke E. V., Berlin. Kl.-8°. 239 S.

II. Volkswirtschaftslehre.

Lehr- und Sammelwerke.

May F. E., Taschenlexikon der gesamten Volkswirtschaftslehre. Für Studium und Praxis. E. Roth, Gießen. Kl.-8°. 296 S. M 6.50.

Geld und Währung.

Der Zahlungsmittelumlauf der Schweiz im Jahre 1926 im Vergleich zur Vorkriegszeit (Münzenquête 1926). Mitteilungen des statistischen Bureau der Schweiz. Nationalbank, Heft 8. Orell Füßli, Zürich. 8°. 82 S.

Valuta-Tabellen 1914—1927 mit Goldmark-Tabellen 1918—1923. Sonderveröffentlichung der Wirtschaftskurve. 13. bis Ende April 1927 ergänzte Aufl. Frankf. Societäts-Druckerei G. m. b. H., Frankfurt a. Main. 8°. 104 S. M 2.50.

Einkommen.

Hoffmeister K. und *F. Heske,* Die Theorie der Grundrente und ihre Anwendung auf das forstliche Grundrentenproblem. C. Gerolds Sohn, Wien. 8°. 91 S. M 3.—.

Urproduktion.

Förster K. W., Absatzfragen des mitteldeutschen Braunkohlenbergbaues. E. Mauckisch, Freiberg Sa. 8°. 104 S. M 4.—.

Industrie und Gewerbe.

Jahresbericht der Hessischen Gewerbeaufsichtsämter für das Jahr 1926. Staatsverlag, Darmstadt. 8°. 214 S.

Handel und Handelspolitik.

Günther Ch., Außenhandel der Niederlande. Band 5, Holland im Weltverkehr. Taylors Branch Direktory, Den Haag. 8°. 133 S.

Bank- und Börsenwesen.

Blanck J., Das Bank- und Börsenwesen in der Stadt Hannover. 2. Aufl. Theodor Schulzes Buchhandlung, Hannover. 8°. 64 S.

Kaven O., Die Hamburger Sparkasse von 1827 in den Jahren 1892—1925. Johann Trautmann G. m. b. H., Hamburg. Gr.-8°. 134 S.

Obst G., Geld-, Bank- und Börsenwesen. 25. verb. Aufl. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 521 S. M 11.—.

Verkehrswesen.

Benöhr E., Veränderungen des nordatlantischen Seeverkehrs seit dem Weltkrieg. Stuttgarter Geographische Studien, Heft 6/7. Fleischhauer & Spohn, Stuttgart. 8°. 197 S. M 6.—.

Biedermann, Tarife der Reichsbahn für Zucker und seine Nebenprodukte. Safari-Verlag G. m. b. H., Berlin. 8°. 32 S. M 1.—.

Strauß L., Deutsche Eisenbahnbaupolitik in Elsaß-Lothringen. C. Winter, Heidelberg. 8°. 154 S. M 4.—.

Sonstiges.

Franck K., Die typischen Erscheinungen der deutschen Wirtschaft nach der Stabilisierung der Währung und ihre Einwirkungen auf die Schweiz. Volkswirtschaftstheoretische Abhandlungen. A.-G. Neuenschwandersche Verlagsbuchhandlung, Weinfelden. 8°. 96 S. M 4.—.

. Heinemann R., Die Stellung Stettins in der Weltwirtschaft. W. Christians Verlag, Berlin. 8°. 83 S. M 5.—.

Hönigschmid-Grossich R. und *A. Dresler,* Wirtschaftsauffassung und Gewerkschaftspolitik des Faschismus. Südost-Verlag A. Dresler, München. 8°. 47 S. M. —.70.

Isay H., Die Funktion der Patente im Wirtschaftskampf. Vortrag. Fr. Vahlen, Berlin. 8°. 50 S. M 2.—.

Leubuscher Ch., Liberalismus und Protektionismus in der englischen Wirtschaftspolitik seit dem Kriege. G. Fischer, Jena. 8°. 224 S. M 10.—.

Reinhold P., Deutsche Finanz- und Wirtschaftspolitik. Rede. Der Neue-Geist-Verlag, Leipzig. 8°. 40 S. M 1.—.

Sack O., Die freie Wirtschaft. Grundfragen der Wohn- und Volkswirtschaft, Heft 2. P. Radestock, Leipzig. 8°. 95 S. M 1.50.

chlange-Schöningen, Rationalwirtschaft und Nationalwirtschaft. Betrachtungen eines praktischen Landwirtes. R. Kühn A.-G., Berlin. 8°. 114 S. M 5.—.

ogel H., Wirtschaftsbarometer und Konjunkturprognose. — Die Wege ihrer Verwirklichung in Mitteleuropa. Verlag des Deutschen Hauptverbandes der Industrie, Teplitz-Schönau. 8°. 79 S.

ericht über Handel und Industrie der Schweiz im Jahr 1926. Erstattet vom Vorort des Schweiz. Handels- und Industrie-Vereins. 8°. 284 S.

ie Volkswirtschaft der Sowjetunion am Jahresschluß 1925/26. Handelsvertretung der U. d. S. S. R. in Deutschland. Informationsabteilung, Berlin. 8°. 55 S.

ie Volkswirtschaft der Sowjetunion. Industrie, Landwirtschaft, Handel 1917—1927. Handelsvertretung der U. d. S. S. R. in Deutschland, Informationsabteilung, Berlin. 8°. 47 S.

ührer durch die Wirtschaft der Union der Sozialistischen Sowjet-Republiken. Handelsvertretung der U. d. S. S. R. in Deutschland. Informationsabteilung, Berlin. 8°. 215 S.

III. Rechtslehre.

Bürgerliches Recht.

Senf W., Das Pfandrecht an Schiffsbauwerken. Stilkes Rechtsbibliothek Nr. 60. G. Stilke, Berlin. 8°. 144 S. M 6.—.

Handelsrecht.

Blumer H., Der Selbsteintritt des Effekten-Kommissionärs nach deutschem, schweizerischem und französischem Recht. Heft 5. Glarner Beiträge zur Geschichte, Rechtswissenschaft, Sozialpolitik, Wirtschaftskunde. R. Tschudy, Glarus. 8°. 179 S.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

Potthoff H., Kommentar zur Arbeitszeitverordnung. Herausgeg. vom Gewerkschaftsbund der Angestellten. Sieben-Stäbe-Verlag G. m. b. H., Berlin. Kl.-8°. 176 S. M 4.—.

Resch J., Der gesetzliche Arbeiterschutz in Österreich. 3. ergänzte und verbesserte Aufl. Typographische Anstalt, Wien. Kl.-8°. 116 S. M 1.—.

Konkursrecht.

Altstötter J., Gesetz über den Vergleich zur Abwendung des Konkurses (Vergleichsordnung) vom 5. Juli 1927. C. H. Becksche Verlagsbuchhandlung, München. Kl.-8°. 104 S. M 2.50.

Beyer B., Konkursrecht, Recht der Geschäfts- und der Anfechtung von Rechtshandlungen außerhalb des Konkursverfahrens. Staatsbürger-Bibliothek H. 152. Volksvereinsverlag München-Gladbach. 8°. 31 S.

Salomon R., Gesetz über den Vergleich zur Abwendung des Konkurses (Vergleichsordnung). Vom 5. Juli 1927. R. v. Deckers Verlag. G. Schenk, Berlin. 8°. 156 S. M 6.—.

Die Vergleichsordnung, Gesetz über den Vergleich zur Abwendung des Konkurses. Brauns Textausgaben von Reichs- und Landesgesetzen. G. Braun, Karlsruhe. 8°. 42 S. M —.70.

Versicherungsrecht.

Bösche W., Führer durch die Arbeitslosenversicherung. Was der Angestellte von der Arbeitslosenversicherung wissen muß. GDA.-Schrift Nr. 39. Sieben-Stäbe-Verlag, G. m. b. H., Berlin. 8°. 46 S. M 1.—.

Stephan und *Perlin,* Wegweiser durch die neue Reichsversicherungsordnung. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 217 S. M 4.80.

Steuerrecht.

Becker E., Das Einkommensteuergesetz vom 10. August 1925. Handkommentar der Reichssteuergesetze II. J. Heß, Stuttgart. 8°. 338 S.

Koppe Fr., Jahrbuch des Steuerrechts. VII. Jahrgang, 1926. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 631 S. M 18.—

Rechtsprechung.

Warneyer O. und *Fr. Koppe,* Jahrbuch der Entscheidungen auf dem Gebiete des Zivil-, Handels- und Prozeßrechts, verbunden mit einem Jahrbuch des Aufwertungsrechts. 25. Jahrg. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 490 S. M 15.—.

Spruchsammlung des Obersten Schiedsgerichts beim Einheitsverband des deutschen Kartoffelhandels E. V., 1. Heft. Einheitsverband des deutschen Kartoffelhandels E. V., Berlin. 8°. 49 S.

Gerichtsverfassung.

Kaskel W., Die neue Arbeitsgerichtsbarkeit. J. Springer, Berlin. 8°. 41 S. M 2.70.

IV. Finanzwissenschaft.

Produktions- und Konsumtionsstatistik.

Statistische Zusammenstellungen über Aluminium, Blei, Kupfer, Nickel, Quecksilber, Silber, Zink und Zinn. 28. Jahrg. 1913, 1920—1926. Metallgesellschaft, Metallbank und Metallurgische Gesellschaft A.-G., Frankfurt a. M. Gr.-8°. 89 S.

Allgemeines.

Gerloff W. und *F. Meisel,* Handbuch der Finanzwissenschaft. 24./25. Lieferung. Schluß des II. Bandes. J. C. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen. Gr.-8°. M 4.—.

V. Wirtschaftsgeschichte.

Haffner E., Das Eßlinger Kaufhaus 1388—1749. Ein Beitrag zur Wirtschaftsgeschichte der Stadt Eßlingen. J. F. Schreiber, Eßlingen a. N. 8°. 93 S. M 3.80.

VI. Versicherungswesen.

v. Veh Fr., Das Versicherungswesen Estlands, seine Entwicklungsmöglichkeiten und sein Rückversicherungsproblem. Magnus Keller, Reval. 8°. 64 S.

Werneburg, Die Maschinenfeuerversicherung und Maschinenbetriebsschäden-Versicherung. Stilkes Rechtsbibliothek Nr. 58. G. Stilke, Berlin. 8°. 120 S. M 3.50.

VII. Genossenschaften.

Neudörfer O., Mitteilungen über den 50. Vereinstag des Allgemeinen Verbandes deutscher Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften in Österreich. Wien am 7. und 8. Mai 1927. Selbstverlag des Verbandes. 8°. 105 S.

VIII. Kaufmännisches Unterrichtswesen.

Allgemeines.

Lorey W., 1. Bericht über das 86.—95. Schuljahr 1916 bis 1926, 2. Bericht über das 96. Schuljahr 1926/27 der Öffentlichen Höheren Handelslehranstalt zu Leipzig. J. C. Hinrich, Leipzig. 8°. 64 S. und 8° 36 S.

Rechnen.

Flusser G., Lehrbuch der Algebra und politischen Arithmetik für Handelsakademien. I. Teil. Nordböhmischer Verlag G. m. b. H., Reichenberg. 8°. 83 S.

Hartmann W und *A. Hilbrink,* Grundriß der Wirtschaftlichen Arithmetik. I. Teil: Kaufmännische Arithmetik. 2. verb. und vermehrte Auflage. 311 S. M 4.60. II. Teil: Politische Arithmetik (Finanzmathematik). 84 S. M 2.—. C. Meyer, Hannover. 8°.

Just und *Jorcke,* Kaufmännisches Rechnen für Handels- und kaufmännische Berufsschulen. 2. Teil, 6 Aufl. Neu bearbeitet von H. Eick und W. Schneider. Gehlens Handelswissenschaftliche Lehrbücher. M. Gehlen, Leipzig. 8°. 192 S. M 3.80.

Mantzke O., Kaufmännisches Rechnen. I. Teil: Das Rechnen im Warengeschäft. 4. Aufl., bearbeitet von A. Micha. Gloeckners Handelsbücherei, Band 40. G. A. Gloeckner, Leipzig. Kl.-8°. 121 S. M 2.—.

Parlapanoff J. und *G. R. Wajaroff,* „Blitz"-Zins-Tabellen zur Berechnung von Zinsen, Dividenden, Prozenten, Diskontspesen usw. Gr.-8°. M 3.50.

Reicherl L., Kaufmännisches Rechnen. Lehr- und Übungsbuch für Handels- und kaufmännische Berufsschulen. Verlag der Friedr. Kornschen Buchhandlung, Nürnberg. 8°. I. Teil 111 S., II. Teil 136 S., je M 2.90.

Wewer, Schneider, Graßmann, Rechenbuch für Verkäuferinnenklassen. 2. verb. Aufl. Sammlung von Lehrmitteln für kaufm. und gewerbl. Schulen. Fr. W. Ruhfus, Dortmund. 8°. Tl. I 72 S. Tl. II 80 S.

Buchführung.

Butze F. und *A. Butze,* Leichtfaßliche Einführung in die Buchhaltung mit methodisch aufgebauten Übungsgängen. 2. Teil. Gehlens Handelswissenschaftliche Lehrbücher. M. Gehlen, Leipzig. 8°. 86 S. M 1.50.

Handels- und Rechtslehre

Graf A., Einführung in die allgemeine kaufmännische Betriebswirtschaftslehre. Verl. des Schweiz. Kaufm. Vereins, Zürich. Kl.-8°. 110 S.

Reicherl L., Lehrbuch des Wechsel- und Scheckrechts und Grundzüge des Handelsrechts für die Handelsabteilungen an den bayerischen Realschulen und Handelsschulen. 4. verb. Aufl. Friedr. Korn, Nürnberg. 8°. 131 S. M 2.30.

Schriftverkehr.

Bock H., Der neuzeitliche kaufmännische Briefwechsel. Theorie und Praxis im Schriftverkehr. Für kaufmännische und Handelsschulen. Hahnsche Buchhandlung, Hannover. 8°. 79 S. M 2.50.

Marggraff R. und *C. Rein,* Kaufmännischer Schriftverkehr. G. Winters Buchhandlung, Bremen. 8°. 124 S. M 2.—.

Formular-Musterbuch als Grundlage für Geschäftsaufsätze an Handels- und kaufmännischen Berufsschulen. 8. verb. und verm. Aufl. E. Mauckisch, Freiberg i. Sa. Gr.-8°. 36 S.

Sprachen.

Christaller P., Esperanto. 50 ausgewählte Handelsbriefe. Heft 9. Violets Schulhefte der Handelskorrespondenz. W. Violet, Stuttgart. Kl.-8°. 32 S. M —.75.

Dietze H., Methodik des fremdsprachlichen Unterrichts an Handelsschulen. G. A. Gloeckner, Leipzig. 8°. 148 S. M 7.—.

Ey L., Portugiesisch II. 50 Handelsbriefe in portugiesischer Sprache. Mit gegenüberstehender deutscher Übersetzung. Heft 14/15. Violets Schulhefte der Handelskorrespondenz. W. Violet, Stuttgart. Kl.-8°. 60 S. M 1.50.

Lund H., Schwedisch. 50 ausgewählte Handelsbriefe mit gegenüberstehender deutscher Übersetzung. Violets Schulhefte der Handelskorrespondenz 12/13. W. Violet, Stuttgart. Kl.-8°. 63 S.

Sedlak V., Lehrbuch der Handelskorrespondenz für Höhere Handelslehranstalten. 8. Auflage. I. Teil. Hölder-Pichler-Tempsky, A.-G., Wien. 8°. 126 S. M 5.40.

Spanisch für Kaufleute. Handelskorrespondenz und Handelskunde. 2. Aufl., durchges. und verb. Langenscheidts Handbücher der Handelskorrespondenz. Langenscheidtsche Verlagsbuchhandlung, Berlin. 8°. 464 S.

Sonstiges.

Oppelt R., Lehrbuch der Warenkunde für Handelsschulen. II. Teil. Nordböhmischer Verlag G.m.b.H., Reichenberg. 8°. 175 S.

Mitteilung des Verlags.

Diesem Heft liegen zwei Prospekte bei, und zwar: von dem C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, über den Kalender „Der Kaufmann" 1928, und von dem Johann Ambrosius-Barth-Verlag, Leipzig, ein solcher über Weber, Praktische Psychologie im Wirtschaftsleben. Wir bitten unsere Leser um gefl. Beachtung.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 14700

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 11 NOVEMBER 1927

Absatzsteigerung und Konsumsättigung.

Von A. Sommer, Berlin-Steglitz.

Jeder Versuch, eine Erweiterung des Absatzes herbeizuführen, muß auf der Anerkennung des Grundsatzes basieren, den die Amerikaner in die Worte kleiden: A latent demand exists always. Der Kaufmann, der nicht zum mindesten mit der Möglichkeit rechnet, daß seinen Bemühungen um einen gesteigerten Umsatz Erfolg beschieden sein könnte, würde auf kein Verständnis seiner Mitwelt stoßen, wollte er Anstalten zu einer Ausdehnung seines Geschäfts treffen. Ob in der Tat allen Bestrebungen Erfolg winkt, hängt zum großen Teil von Faktoren ab, deren auch nur annähernde Berechnung von vornherein versagt bleibt. Wenn einmal davon abgesehen wird, daß sowohl auf seiten des Käufers wie des Produzenten oder Händlers Momente liegen, die den Warenumschlag bis hinab zum letzten Konsumenten maßgeblich beeinflussen, wird das ganze Problem sich in der Frage der endgültigen Preisgestaltung konzentrieren. Das kann naturgemäß nur dann gelten, wenn der Mechanismus der Preisbildung völlig ungestört seine Funktionen vollziehen kann, wenn keine anderen Einflüsse, insbesondere solche außerwirtschaftlicher Natur, die reine Gesetzmäßigkeit ausschalten. Unter der Herrschaft der eben angedeuteten Prämisse kommt, etwa im Sinne Cassels, dem nach den normalen Marktgesetzen gebildeten Preise die ökonomische Aufgabe zu, die am wenigsten kauffähige Nachfrage soweit zu beschränken, daß die vorhandene Produktenmenge gerade noch abgesetzt werden kann. In dieser Beschränkung der Nachfrage liegt bereits der Umstand verborgen, daß ein mehr oder minder dringliches Bedürfnis nach dem fraglichen Artikel besteht.

In diesem Punkt hat grundsätzlich jedes Verlangen des Produzenten oder des Händlers nach Absatzerweiterung einzusetzen; unter zwei Bedingungen kann er sich die bisher nicht zur offenen Entfaltung gelangte Nachfrage zunutze machen: Einmal kann er den Preis für die Einheit des verlangten Gegenstandes herabsetzen; diese Maßnahme allein würde aber bei gleichbleibender Menge der auf den Markt geworfenen Waren eine Minderung des Gewinns, evtl. sogar einen Verlust bedeuten, sie muß deshalb mit einer Steigerung des Angebots Hand in Hand gehen. Theoretisch gesehen, ist bei diesem Vorgehen darauf abzustellen, daß der Reingewinn pro Stück oder Gewichtseinheit zwar kleiner wird, daß aber unter Berücksichtigung aller Kosten und Unkosten der Schlußgewinn gegenüber dem früheren eine steigende Tendenz zeigt. Diese Überlegungen, die man in knapperer Formulierung als einen Anwendungsfall des Gesetzes der sinkenden Kosten betrachten kann, haben naturgemäß nur unter gegebenen Voraussetzungen Daseinsberechtigung.

Denn einmal läßt sich selbst durch ständiges Senken der Preise keine Zunahme des Absatzes, auch nur in proportionaler Richtung, geschweige in progressiver, erreichen, weil einmal selbst die Grenze absoluter Sättigung erreicht ist. Wenn diese in der Praxis auch erst in relativ wenigen Fällen erreicht ist, bei gewissen Existenzbedürfnissen, wie manchen Nahrungsmitteln usw., die Erfahrungen in Ländern mit einem hohen „standard of life" zeigen, daß die bisher zumeist nur in der Theorie Heimatrecht genießende Vorstellung einer absoluten Sättigung nicht nur auf ein fruchtloses Dasein in Lehrbüchern und Hörsälen angewiesen ist; man denke nur an das Problem des Absatzes der amerikanischen Serien-Automobile. Zum andern verschlingen in vielen Branchen die durch steigenden Absatz hervorgerufenen größeren zu bewegenden Mengen und Werte in einen mehr oder minder bald eintretenden Zeitpunkt den erwarteten Mehrgewinn, so daß das Gesetz der sinkenden Kosten zunächst seine Geltung verliert, um dann in sein Gegenteil umzuschlagen.

Der theoretisch einfachste Weg, eine Preisreduzierung einzuleiten, liegt in der Einführung von Verbesserungen der Intensität des „Kapitals" oder

der Arbeitsleistung; andere schöne Schlagworte, an denen die Diskussion der letzten Jahre so reich war, tauchen hier auf: Efficiency, scientific, management, Normung, Typung und Standardisierung, Rationalisierung und ähnliche. Alle diese Schlagworte, deren jedes ein Programm bildet, bedeuten letzten Endes Verbilligung und Vereinfachung; für die Absatzsteigerung sind sie deshalb von hervorragender Bedeutung. Trotz mancher erfreulicher Ansätze, sie den praktischen Erfordernissen der deutschen Wirtschaft dienstbar zu machen, muß grundsätzlich gesagt werden, daß sie für deutsche Verhältnisse wohl noch auf lange Zeit hinaus als bloße Ideen, vielleicht sogar Utopien, betrachtet werden müssen, da sie für ihre Verwirklichung andere Voraussetzungen erfordern, als sie Europa im ganzen und Deutschland im speziellen zu bieten vermag. Insbesondere wirkt das Mißverhältnis zwischen dem Angebot an Kapital und Arbeitskräften als Hemmnis.

Die Problematik, die darin liegt, Absatzsteigerung auf dem Wege über Produktionsverbesserung und Preispolitik zu erzwingen, führt notwendig dazu, auf andere Weise aus der bei gegebenen Verhältnissen bestehenden relativen Sättigung Nutzen zu ziehen, ohne das Preisniveau zu beeinflussen. Das wichtigste Mittel hierzu ist die Reklame in ihren mannigfachen Formen. Es ist aber zu beachten, daß alle Werbemittel nie eine Zunahme der volkswirtschaftlichen Konsumtionsgröße erzielen können, sondern ihrem Wesen nach nur auf eine Konsumverschiebung gerichtet sind; diese kann sich entweder innerhalb der gleichen Bedarfsgruppe vollziehen oder aber die Abkehr des Konsumenten zur Deckung eines wesentlich anderen Bedarfs als bisher bewirken. Vom privatwirtschaftlichen Standpunkt der einzelnen Erwerbswirtschaft aus gesehen bedeutet erfolgreiche Reklame: eine Zunahme der Absatzgröße unter Beibehaltung der alten Preise pro Einheit. Die Tatsache, daß auch die Reklamekosten die Tendenz zeigen, schneller zu steigen als die durch den Mehrertrag erzielte Gewinnzunahme, ist nur anzudeuten.

Alle Maßnahmen, die der Kaufmann zwecks Absatzsteigerung ergreift, müssen sich notwendig auf die Beeinflussung des relativen Sättigungsgrades beschränken; gegen eine absolute Sättigung des Konsums gibt es keine aussichtsreichen Mittel. Andere Punkte, die je nach ihrer Ausprägung als Momente absoluter oder relativer Sättigung auftreten, sind etwa die Mode, die natürliche Gestaltung und Oberflächengliederung des Bodens oder Anschauungen, die in bestimmten gesellschaftlichen Schichten über den Lebensstandard herrschen. Diese und manche andere Dinge vermögen Versuche einer Absatzsteigerung auf die eine oder andere Weise entscheidend zu beeinflussen, sowohl in positiver wie in negativer Richtung.

Dichter, Feuilletonist, Werbeschriftsteller.

Von W. H. Wolff, Maastricht (Holland).

„Der Dichter schreibt für die Ewigkeit. Der Feuilletonist für die Gegenwart. Und der Werbeschriftsteller zählt überhaupt nicht mit: der schreibt ja für Geld." So etwa ließe sich die Volksmeinung von diesen drei einander verwandten Berufen auf eine kurze Formel bringen.

Volkes Stimme soll ja wohl Gottes Stimme sein. Trotzdem ist obige Ansicht völlig verkehrt.

— — — — —

Schreibt der Dichter für die Ewigkeit?

Nein. Der Dichter ist ein Verkünder. Er spricht (daß er „schreibt", um seine Gedanken zu materialisieren, ist eine rein äußerliche Zufälligkeit; vielleicht wird er später einmal Walzen besprechen). Er spricht — und nur zu Lebenden kann man sprechen. Es ist eine materielle Unmöglichkeit (denn aufbewahrter Schall ist nur wie das Echo einer Rede, nicht sie selbst), zu noch Ungeborenen zu sprechen. Aber darüber hinaus besteht auch eine immaterielle Unmöglichkeit: Jedes Geschlecht redet seine eigene Sprache; Worte vergehen, Worte entstehen, Worte wechseln Bedeutung und Sinn. Und wie das Gewand der Gedanken wechseln auch die Gedanken selbst, weil die Lebensbedingungen und die Lebensgewohnheiten sich ändern; die Vorstellungen, die Kenntnisse und Erkenntnisse; weil jede Zeit ihre eigenen Aufgaben hat, von andern Bewegungen durchzittert wird und sich anders einstellt auf die Fragen des Tages, die andere geworden sind — ja, vielleicht werden dieselben Probleme von verschiedenem Standpunkte aus auf entgegengesetzte Weise gelöst.

Es geschieht zwar, daß die Mitlebenden einen großen Geist nicht erkennen, nicht verstehen; daß seine Stimme verhallt „wie die des Predigers in der Wüste". Daß erst ein späteres Geschlecht die Größe dieses Geistes voll erfaßt. Aber ganz den Geist selbst verstehen, das kann das spätere Geschlecht nicht, wie heiß es sich auch bemühe, sich in das vergangene Geschlecht hineinzuversetzen.

Ein Dichter, sagen wir, kann nur zu den mit ihm Lebenden sprechen. Aber spricht er für sie? Nein. Wohl braucht er das Echo, das ihm aus den ihn Hörenden entgegentönt, wohl lauscht er ob ihm. Weniger aus Eitelkeit (Ruhm, Ehre, Geld), obwohl diese, weil menschlich, auch im Dichter-Menschen nie ganz schweigen wird, sondern aus dem Bedürfnisse heraus, sich mitzuteilen. Aber er spricht nicht für die anderen Menschen.

Der wahre Dichter spricht, weil er muß. Aus dem kategorischsten aller Imperative heraus: Weil er voll ist innerer Gesichte, die ans Licht drängen wie das Kind im Mutterleibe, wenn die Zeit da ist, daß es reif ward.

Und lebte er einsam auf der welten-fernsten

Insel eines nie von Menschen durchfahrenen Meeres — er müßte dennoch, was sein Herz bewegt, hinausrufen in Wasser, Weite und Wind.

Freilich: Wo gibt es Dichter, die Nichts - als - Dichter sind?

Die meisten Dichter sind Schriftsteller. Das bedeutet: Sie wollen — besser gesagt, sie müssen von ihren Gesichten leben. Was Wunder, daß sie da nicht immer warten, bis diese Gesichte langsam reif werden zu Vollgestalten? Wo der Magen knurrt, schweigen die Musen! Und dann: Der Schriftsteller steht in der Welt, von der er lebt; das macht ihn zu ihrem Diener. Legt er ihr nicht alljährlich einen neuen Roman, ein neues Bündel Gedichte unter den Weihnachtsbaum, vergäße sie ihn (und Vergessenwerden bedeutet wiederum: Hunger).

Und auch die Eitelkeit spielt mit. Es würde heißen, er habe „der Welt nichts mehr zu sagen" — habe sich „ausgeschrieben".

Doch selbst den Eitelsten der Eitelen würd' es nicht trösten, zu wissen (angenommen, man könnte es wissen), daß tausend Jahre nach seinem Tode noch Menschen ihn bewundern werden. Es wird ihn nicht trösten, denn — er wird dann tot sein. Und Applaus, den man nicht selbst hört, ist weniger noch als Schall und Rauch ...

Und dann die Ehre! Noch fast jeder Dichter hat seine Muse und sich selbst prostituiert, hat um Fürstengunst, um Ehre, Orden, Belobigung, Belohnung, Geld geschrieben — sogar (und nun, Ihr Herren Oberlehrer der Literaturgeschichte, schleudert den Bannstrahl über mich, der ich am Hehrsten mich zu vergreifen wage!), sogar Goethe: G—oe—t—h—e! Sogar Goethe war ein Mensch und mußte „Rücksichten nehmen".

Ja, um das Unheil voll zu machen — wißt Ihr, daß der große Goethe sich nicht für zu gut hielt, Reklamedichter zu werden? Daß er, Oms, Weidenmüller, Kropff und anderen Kollegen in Apoll (oder sagten wir nicht besser: in Hermes?) vorgreifend, Werbeverschen schrieb? Hier hab' ich so eins:

Warum stehen sie davor? / Ist nicht Türe da und Tor? / Kämen sie getrost herein / Würden wohl empfangen sein.

— — — — —

Wenn also auch der Dichter für die Gegenwart schreibt — was scheidet ihn dann von Feuilletonisten?

Das:

Beide zwar empfangen die Anregungen zu ihrem Tun von außen (denn auch die innerlichsten Gesichte des Dichters bedürfen eines — ihm selbst oft gar nicht bewußtwerdenden — äußeren Auslösers). Aber von diesem auslösenden Moment verbleibt nichts in dem Werk des Dichters. Es war der Schlag, der den Felsen spaltete. Was weiß die Quelle, die diesem Felsspalte entspringt, davon, wer den Fels zerschlug?

Der Feuilletonist dagegen stellt eben diesen auslösenden Gedanken in die Mitte, macht ihn zu Angelpunkt, Grundstein, Schlußstück seines Werkes. Nehmt diesen Gedanken aus dem Feuilleton — und nichts mehr ist da.

Ferner:

Der Dichter, sagten wir, schreibt, weil er muß. Solange er dies innere Muß nicht spürt, schreibt er nicht.

Der Feuilletonist schreibt, weil er will. Er folgt nicht willig den Launen seiner Muse, sondern zwingt sie zu geregelterer Arbeit, zu bewußter Arbeit.

Dennoch kann auch der Feuilletonist seine Muse nicht kommandieren. Kann nicht „auf Befehl" schreiben. Das wiederum tut der Journalist. Man könnte auch sagen: Tut er als Journalist. Denn der Journalist verhält sich zum Feuilletonisten wie der Schriftsteller zum Dichter.

Dem Dichter ist es nur darum zu tun, seine Gesichte zu gestalten. (Und sie so zu gestalten, wie sie werden wollen.) Er denkt dabei durchaus nicht an die Aufnahme, die deren Gestaltung einmal finden wird; denkt an Beifall nicht, noch Mißfall. Er dichtet unbeeinflußt — gleichsam in der Trance.

Der Feuilletonist dagegen will seinen Gesichten diejenige Gestalt geben, die ihm vorschwebt. Er schreibt bewußt für andere: für die Leser; denkt beim Schreiben an sie (was durchaus nicht gleichbedeutend ist mit: Er schreibt, wie die Leser es haben wollen).

Und noch eines: Zwischen Dichter und Feuilletonist ist ein ähnlicher Unterschied wie zwischen Magazin und Tageszeitung: Der Dichter nimmt (unbewußt) Stellung zu den Fragen, die unsere Zeit bewegen (denn er ist ja ihr Kind). Der Feuilletonist nimmt Stellung zu den Fragen des Tages.

Der Dichter schreibt letzten Endes für sich. Der Feuilletonist für die andern.

— — — — —

Und der Werbeschriftsteller? „Der Werbeschriftsteller schreibt auf Bestellung und um äußeren Lohn."

Er schreibt „auf Bestellung": Das unterscheidet ihn durchaus vom Dichter und vom Feuilletonisten.

Der Dichter gehorcht einem inneren und, weil höheren, ihm selbst fremden Willen; der Feuilletonist dem eigenen Willen, der Werbeschriftsteller einem ihm fremden, äußeren Willen.

Man kann auch sagen: Der Dichter schreibt, weil er muß; der Feuilletonist, weil er will; der Werbeschriftsteller, weil er soll.

Oder: Der Dichter wartet in ganz passiver Aufnahmewillfährigkeit, falls ein Funke kommen sollte; der Feuilletonist, schon aufmerksamer, steht mehr im praktischen Leben, läßt die Dinge weniger an sich herankommen, sondern prüft sie sehr bewußt daraufhin, ob der Funke zünde; der Werbeschriftsteller will, daß er zünde.

Der Dichter endlich sagt: „ICH". Der Feuilletonist: „WIR". Der Werbeschriftsteller: „DU".

Der Werbeschriftsteller also denkt nur an den Leser. Das bedeutet vielleicht die größte Tat: den Verzicht.

Aber: Ist das denn noch „Kunst"?: „Auf Bestellung"!

Es hat zu allen Zeiten Leute gegeben, die den „L'Art-pour-l'art"-Standpunkt verteidigen: Kunst ist Selbstzweck; durch ihr bloßes Da—sein hat sie ihre Aufgabe erfüllt, den Künstler zu befreien von dem, an dem er schwer trug (wie die Mutter am ungeborenen Kinde). Von diesem Standpunkte aus jedoch ist jede utilitäre Kunst ein Vergehen wider den heiligen Geist der Kunst — wäre schon ein Brunnen, ja: ein Möbelstück, sogar: ein Haus prostituierte Kunst.

Sind — um das naheliegende Beispiel anzuführen — sind Gebrauchsgraphiker Künstler? Wer dem zeichnenden und dem malenden Künstler das Recht abspricht, bei Verlust dieses Ehrentitels „Künstler", ihr Können in fremdem Solde zu betätigen — der allerdings darf auch dem schreibenden Künstler, dem Meister des Worts, solche Verzweckmäßigung seiner Kunst vorwerfen.

Aber: Gleiches Recht für Alle: Gibt es ein Kunstgewerbe, so gibt es auch eine Werbeschriftstellerkunst.

Und er schreibt „um Geld". Gewiß, auch in der Werbung gibt es jene „Konzession ans Leben", die aus dem Dichter einen Schriftsteller, aus dem Feuilletonisten einen Journalisten macht. Was es nicht gibt, ist die sachklare Scheidung in Worte allgemein-verstandener Bedeutung. Es ist deshalb willkürlich (willkürlich wohlverstanden in den Worten nur, nicht in der Sache), wenn wir hier scheiden zwischen Werbeschriftsteller und Werbeschreiber.

Der Werbeschriftsteller faßt seine Tätigkeit als Kunst auf. Er folgt zwar äußerem Anlasse und hält vorgezeichnete Bahnen inne, aber innerhalb der großen Grenzen gibt er nur sich selbst und ganz sich selbst. Er schreibt auf Bestellung, aber nicht gegen sein menschliches oder künstlerisches Gewissen (ich kenne einen, der hat, als weinfrohes Haus, das er ist, es abgelehnt, Werbesachen für eine Limonade auszuarbeiten, „weil er solch Zeug nicht 'runterschlucken könne").

Den Werbeschriftsteller wird keine Macht des Himmels und der Erden zwingen können, wider die eigene Überzeugung zu schreiben . . . Oder doch? Ja! Einen gibt's, der triumphiert über Alles! Das ist aber die Liebe nicht und auch nicht der Tod, sondern . . . der Hunger.

Der Werbeschriftsteller will leben — wie der Dichter, wie der Feuilletonist. Und wie jene zum Schriftsteller werden oder zum Journalisten, wird er zum Werbeschreiber, der sich selbst ausschaltet.

— — — — —

Das Leben müssen wir eben hinnehmen, wie es ist. Und auf das: „Entweder — oder!" des Theoretikers hält es den Kompromiß bereit: „Entweder und oder!"

Zwei Fragen bleiben noch, die beantwortet werden müssen.

Die eine lautet: Wer ist denn nun höher zu bewerten: der Dichter — der Feuilletonist — oder der Werbeschriftsteller?

Dem, der so fragt, möchte ist die Gegenfrage stellen: Wem denn gebührt wohl die Krone: dem Eichbaum, der den Jahrhunderten trotzt — der Mohnblume, die der erste Windstoß entblättert — oder dem Apfel voll herber Süße? Ja, von welchem Gesichtspunkte aus, der allen dreien gerecht würde, sollte man sie wohl beurteilen?

Und wie es für diese Drei keinen gibt — weil man eben Unvergleichbares nicht vergleichen kann —, so wird wohl auch auf Dichter, Feuilletonisten und Werbeschriftsteller das zutreffen, was Lessing den weisen Nathan von Christen, Juden und Mohammedanern sagen läßt:

Ich weiß . . .
Daß alle Länder gute Menschen tragen . . .
Nur muß der eine nicht den andern mäkeln;
Nur muß der Knorr den Knubben hübsch vertragen;
Nur muß ein Gipfelchen sich nicht vermessen,
Daß es allein der Erde nicht entschossen.

Und die zweite Frage: Es wären aber immerhin die Dichter, Feuilletonisten und Werbeschriftsteller doch wohl höher zu werten als die Schriftsteller, Journalisten und Werbeschreiber?

Mit anderen Worten: Ihr meint also, wo es an Können gebräche, um Dichter, Feuilletonist oder Werbeschriftsteller zu werden, da genüge es immer noch für den Schriftsteller-, Journalisten- oder Werbeschreiber-Beruf?

Nein. In jedem dieser Drei steckt ebensoviel ganzes Können wie in jedem jener Drei. Nur eben: Anderes Können.

Überhaupt: Muß denn immer geschieden werden in Hoch und Niedrig? In Fein und Gemein? In Herr und Knecht? Immer geurteilt und verurteilt werden statt beurteilt?

Beurteilen heißt werten, nicht vergleichen. Wer ganz den Platz ausfüllt, an den das Leben ihn gestellt — wer ganz das leistet, das er sich vorgenommen, der ist eben auch ein ganzer Kerl.

Und solcher: Unvergleichlich.

Weltwirtschaft und Weltverkehrssprachen.

Von A. Snyckers, Leipzig.

Die Übel unserer Zeit, Weltwirtschaftskatastrophen, Arbeitslosigkeit großer Massen, politische Unsicherheit, haben ihren wesentlichsten Grund in einer immer unerträglicher werdenden Spannung zwischen einer bestehenden Tatsache — der Weltwirtschaft — und der geistigen Einstellung des größten Teiles der Menschheit zu ihr. Alle Länder befinden sich seit Jahrzehnten im Zustand der Weltwirtschaft, betragen sich aber politisch so, als ob es heute noch möglich wäre, einzelne

Staaten als in sich geschlossene Wirtschaftskörper zu behandeln. In der daraus entstehenden Spannung liegt eine der wichtigsten Ursachen zum Weltkrieg; durch die Unfähigkeit der die Friedensverhandlungen führenden Staatsmänner, über national-egoistische Erwägungen hinauszusehen und im Frieden auch politisch dem Zustand der Weltwirtschaft Rechnung zu tragen, sind Fehler begangen worden, die zu verbessern die Arbeit von Generationen erfordern wird. Man hat in blindem Haß die ersten Ansätze übernationaler Staatsformen zerstört, und an Stelle wirtschaftlich leistungsfähiger, wenn auch mit starken politischen Mängeln behafteter Staatsgebilde eine Menge von Einzelstaaten geschaffen, die wirtschaftlich beinahe so handeln, als ob wir noch im Zeitalter des Merkantilismus lebten, die sich durch hohe Zölle von anderen Ländern abschließen, nicht lebensfähige meistens in der Kriegszeit entstandene Industrien zu retten oder großzuziehen suchen und noch an die Theorie des wirtschaftlich selbständigen und unabhängigen Nationalstaates zu glauben scheinen. Die letzte Ursache solcher Maßnahmen ist eine irrtümliche Auffassung vom Wesen des Geldes. Sollte es einem Lande gelingen, möglichst viel zu verkaufen und möglichst wenig zu kaufen, so wäre die unvermeidliche Folge eine ungesunde Vermehrung seines Geldumlaufes mit allen ihren äußerst nachteiligen Folgen. Wesen der Wirtschaft ist Warenaustausch.

Gewiß ist Nationalgefühl etwas durchaus Berechtigtes, es ist notwendig gewesen für die Bildung leistungsfähiger Staatswesen, es ist eine menschliche Selbstverständlichkeit wie Heimatliebe und Liebe zur Muttersprache. Aber es darf nicht zum alleinigen Maßstab für die Beurteilung aller Lebensfragen werden. Es ist in Europa schwer, scharfe nationale Grenzen zu ziehen. Die Grenzen im deutschen Osten und auf dem Balkan sind immer der Ausdruck politischer Machtverhältnisse gewesen. Soll die Wirtschaftslage der Kulturwelt, besonders die der europäischen Menschheit gebessert werden, so ist das nur möglich durch eine wirtschaftliche Annäherung der europäischen Völker. Das ist durchaus nicht europäisch-egoistisch gedacht. Es ist eine falsche, wenn auch viel verbreitete Meinung, daß das wirtschaftliche Wohlergehen des einen, gleichgültig ob Staat oder Individuum, sich nur aufbauen kann auf der wirtschaftlichen Unterdrückung des andern. Das Gegenteil ist richtig. Ein wirtschaftlicher Niedergang Amerikas würde z. B. nicht den Aufstieg Europas bedeuten, sondern eine schwere Schädigung, und umgekehrt kann Amerika auf die Dauer nicht gedeihen, wenn Europa in unaufhörlichen Wirtschaftsnöten schwebt. Erhöhter Wohlstand eines Landes fördert dessen Kaufkraft den übrigen Ländern gegenüber.

Es wird hohe Zeit für Europa, eine wirtschaftliche Verständigung und Zusammenarbeit zu erreichen, im Sinne der Bestrebungen der Weltwirtschaftskonferenz, die als Aufgabe der Länder bezeichnet, in den durch ihre Wirtschaftsbedingungen begünstigten Gebieten sich zu spezialisieren und zu vervollkommnen, dann werde auch jedes Land für seine Sondererzeugnisse einen ausreichenden Markt erhalten. Schon einmal im Laufe der europäischen Geschichte hat die Wirtschaft eine notwendige Einigung herbeigeführt, die politisch nicht zu erreichen war: die Gründung des deutschen Zollvereins. So muß auch der Einigung Europas Bahn gebrochen werden durch gegenseitige wirtschaftliche Verständigung. Wie wichtig diese ist, geht aus folgenden Zahlenangaben hervor, die der vorbereitende Ausschuß der internationalen Weltwirtschaftskonferenz über die Wirtschaftslage im Jahre 1926 zusammengestellt hat:

1. Die Bevölkerung und der Handel der Welt haben von 1913 bis 1925 um 25 % zugenommen.
2. Die Bevölkerung Europas hat sich in der genannten Zeit nur um ein Prozent vermehrt; sein Handel hat in derselben Zeit um 10 % abgenommen.
3. Die Weltproduktion von Nahrungsmitteln und Rohstoffen hat (außer China) 1926 16—18 % mehr betragen als 1913.
4. Die europäische Produktion von Nahrungsmitteln und Rohstoffen ist nur um 4—5 % höher als vor dem Krieg (1925 günstige Ernte).
5. Wenn auch die Bevölkerung von Nord- und Südamerika seit 1913 um 20 %, die von Australien und Ozeanien um 16 % zugenommen hat, ist die Produktion von Rohstoffen und Nahrungsmitteln in Nordamerika seit 1913 um 25 %, die von Südamerika, Australien und Ozeanien sogar um 33 % gestiegen.
6. 1924 blieb die europäische Produktion von Rohstoffen und Nahrungsmitteln in Zentral- und Osteuropa noch um 20 % hinter der Vorkriegszeit zurück. Der Handel betrug nur noch 2 Drittel des Vorkriegstandes.

Die Wirtschaftsbedeutung Europas ist also in den letzten 12 Jahren relativ stark gesunken. Die Folgen des Weltkrieges zeigen sich in den oben angeführten Zahlen in erschreckender Weise.

Nun hat schon seit einigen Jahren, zum Teil noch inmitten der durch Kriegshaß und rücksichtslosen nationalen Egoismus diktierten politischen Ereignisse, die Abwehr weitschauender Wirtschaftler eingesetzt. Eine europäische, besser noch eine internationale wirtschaftliche Verständigung soll herbeigeführt werden, und manche dieser Versuche haben erfreuliche Ergebnisse gezeitigt. So hat die kontinentale Rohstahlgemeinschaft den ruinösen Wettbewerb im umstrittenen deutschen Gebiet ausgeschaltet und eine allgemeine Preisbesserung gebracht, die allerdings wieder abflaut. Neuerdings plant man in diesen Kreisen sogar die Schaffung gemeinsamer Verkaufsorganisationen. Ein diesem internationalen Stahlpakt ähnliches, großzügiges Unternehmen bereitet sich vor. Englands und Frankreichs chemische Industrien haben sich infolge des Krieges in ungeahnter Weise entwickelt; wie bei uns stehen dort Stickstoffgewinnung und jetzt auch die Verflüssigung der Kohle (Berginverfahren, an dem fremdes Kapital stark beteiligt

ist) im Brennpunkt des Interesses. Dem unausbleiblichen Konkurrenzkampf zieht man gemeinsame Arbeit vor, und so sehen wir den I. G. Farbenkonzern mit den führenden chemischen Vereinigungen der beiden anderen Länder in Verhandlungen, die den internationalen Zusammenschluß der chemischen Industrie vorbereiten. Ebenso steht man vor der Gründung eines internationalen Walzdrahtkartells. Auch auf anderen Gebieten, wie Kali und Erz, sind in den letzten Jahren direkte Vereinbarungen zwischen deutschen, französischen und englischen Industriegruppen getroffen worden. In der Elektroindustrie wird die Heranziehung außernationaler elektrischer Energien erwogen, nachdem die Schweiz mit Baden sowie mit Frankreich und Italien darüber schon einzelne Verträge abgeschlossen hat. Der Überfluß an beweglichem Kapital in den Vereinigten Staaten hat zur Bildung von Kapitalanlagegesellschaften, Investment Trusts, geführt. Der große internationale Warenmarkt der Leipziger Messe entwickelt sich von Jahr zu Jahr und hat in der letzten Zeit sich als besonders günstig für den Absatz englischer Ware erwiesen. Erst vor wenigen Monaten, im Juni, trafen sich in Paris ausländische und deutsche Industrielle, um sich über Wirtschaftsfragen zu unterhalten. Von ganz besonderer Bedeutung aber sind um die Halbjahreswende die drei großen internationalen und nationalen Tagungen in Genf, Hamburg und Stockholm gewesen.

Die Genfer Weltwirtschaftskonferenz beschäftigte sich in erster Linie mit den Haupthindernissen für den wirtschaftlichen Wiederaufbau, dem Zollprotektionismus und anderen Handelshemmnissen: Eine wichtige Folge dieser Wirtschaftstagung ist die Erklärung der deutschen Regierung, auf den Boden der Genfer Beschlüsse zu treten und eine Revision des Zolltarifs zwecks Herabsetzung der Zollsätze vornehmen zu wollen. Der Reichswirtschaftsrat und der handelspolitische Ausschuß sind beauftragt worden, 5—600 Zollpositionen auf die Möglichkeit einer Ermäßigung hin zu überprüfen.

Über dieses großzügige Regierungsprogramm sprach Reichswirtschaftsminister Curtius auf der Jahrestagung des deutschen Industrie- und Handelstages in Hamburg. Die vor dem Kriege schon erreichte Parität des Zollniveaus — d. h. eine Angleichung des Zollertrags in zwei Ländern — für landwirtschaftliche Produkte und für Industrieerzeugnisse soll durch Abbau der industriewirtschaftlichen Zölle wiederhergestellt werden. Diese Ausführungen des Reichswirtschaftsministers sind als ein Wendepunkt der deutschen Handels- und Zollpolitik anzusehen. Es ist eine selbstverständliche Voraussetzung für die Durchführung dieser Maßnahme, die für das Gedeihen der Weltwirtschaft äußerst segensreich sein würde, daß auch die übrigen Staaten sich einem solchen Vorgehen anschließen und Deutschland entsprechende handelspolitische Zugeständnisse machen. Eine wichtige, allerdings mühevolle Arbeit wird da zu leisten sein. Ob das Gefühl weltwirtschaftlicher Zusammengehörigkeit bei den anderen Staaten stark genug ist zu einer erfolgreichen Neugestaltung der Zollgesetzgebung, muß sich bei den Verhandlungen des ständigen Wirtschaftskomitees des Völkerbundes zeigen, das Mitte Juli unter Beteiligung Deutschlands zusammengetreten ist, um die Beschlüsse der Weltwirtschaftskonferenz durchzuführen. Für den November ist eine diplomatische Konferenz zur weiteren Behandlung dieser Fragen einberufen worden.

In Stockholm tagte die Internationale Handelskammer, und zum ersten Male beteiligten sich auch deutsche Vertreter an diesem Kongreß. Die Internationale Handelskammer hat zwar keinerlei Machtbefugnisse, aber ihr Einfluß auf die öffentliche Meinung und die Einwirkung ihrer Landesgruppen auf die Regierungen der einzelnen Staaten ist ein Machtfaktor, mit dem gerechnet werden muß. In Stockholm wurden die Genfer Beschlüsse nach der praktischen Seite hin erweitert; man will auf ihre Übertragung in internationale handelsrechtliche und verkehrstechnische Abkommen hinarbeiten. Die einzelnen Landesgruppen sollen auf ihre Regierungen entsprechend einwirken und bis Ende September Bericht erstatten. Weiter verhandelte man in Stockholm über die Vereinfachung der internationalen Zahlungsmethoden und regte eine internationale Finanzstatistik an, die Klarheit schaffen soll über das schwierige Problem des internationalen Zahlungsausgleichs und der Zahlungsbilanz. Die Bedeutung Deutschlands für die Weltwirtschaft wurde durch die Beteiligung und lebhafte Mitarbeit der deutschen Vertreter vor aller Welt klar erwiesen.

Ende August dieses Jahres tagte in Paris die Interparlamentarische Union unter dem Vorsitz von Doumer. Vertreten waren 39 Länder mit weit über 500 Delegierten. Sie diente zwar nicht der politischen Verständigung der Völker, befaßte sich jedoch mit der Bekämpfung des Zollprotektionismus und mit der Schaffung einer europäischen Zollunion.

An Versuchen, eine Verständigung zwischen den Völkern auf dem Gebiete der Wirtschaft herbeizuführen, fehlt es also nicht, wenn auch diese Versuche noch bescheidene Anfänge sind. Ihre Hauptbedeutung liegt darin, daß überhaupt Angehörige verschiedener Nationen dauernd oder doch während längerer Perioden zusammen arbeiten, zusammen beraten und anstreben müssen, die geistige Einstellung der anderen zu erforschen und zu verstehen. Das wesentlichste Hilfsmittel für das Verständnis anderer Völker ist die Kenntnis ihrer Sprache. Freilich muß diese Kenntnis über die Möglichkeit, sich über die Fragen des alltäglichen Lebens zu verständigen, hinausgehen. Für den Weltwirtschaftsverkehr, für den Welthandel genügt es nicht, wenn man sich notdürftig über Warengattung und Preis verständlich machen kann. Die Wirtschaft ist ein Teil der Kultur eines Volkes. Wer wirtschaftliche Fragen wirklich meistern will, muß sie als Äußerung der Gesamtkultur betrachten

können, muß imstande sein, durch die Kenntnis der Sprache die kulturellen Eigenheiten eines Volkes zu erfassen. Die Richtlinien des preußischen Unterrichtsministers behandeln das Problem richtig, wenn sie durch Kenntnis der fremden Sprachen Einführung in die Kultur des fremden Landes verlangen. Nur eine gründliche Kenntnis der Sprachen erschließt den Zugang zu den inneren Quellen fremden Volkstums, Kenntnis der Geschichte, der Rassenentwicklung, der politischen Struktur einer Volksart erst führt zu einem Erfassen ihres geistigen Sinnes. Wir müssen uns daran gewöhnen, die Menschen nicht nach ihren Staatsmännern oder nach der Politik ihrer Regierungen zu beurteilen, sondern die menschliche Eigenart an ihnen aus den Äußerungen ihrer menschlichsten Vertreter zu erforschen, Dann erst werden wir bestehende Tatsachen verstehen und Lebensäußerungen anderer Völker in ihrem wirklichen Wert erfassen lernen. Um Beispiele zu geben: Für den Engländer ist der britische Imperialismus das Ergebnis des in ihm wirksamen Kulturideals. Er ist felsenfest davon überzeugt, daß sein Volk allein imstande ist, anderen Völkern in fernen Ländern die Segnungen eines vielfach erprobten Regierungssystems, das bei aller nötigen Unterordnung unter den Staat, doch dem Individualismus den breitesten Spielraum läßt, zu überbringen. Für ihn bedeutet also die Zugehörigkeit zum Imperium eine Wohltat, die unter Umständen auch aufgezwungen werden darf.

Barrès erklärt, das Ziel der Franzosen sei, mehr Gerechtigkeit und Schönheit in der Welt zu verbreiten. Sie glauben immer gegen Barbaren kämpfen zu müssen, gegen Grundsätze, die ihren Idealen widerstreiten, nicht gegen Menschen, die irren und leiden wie sie selbst. Sie sind stolz darauf, daß sie es waren, die moderne Staatsauffassung und liberale Wirtschaftsgestaltung herausgebildet haben, die dafür leiden und kämpfen mußten. Wer mit solchen Auffassungen vertraut ist, sich so in die Denkweise fremder Völker zu versetzen vermag, der wird im wirtschaftlichen Verkehr mit ihnen viel leichter Erfolg haben, als jemand, der nur die Denkweise seines eigenen Volkes kennt.

Von größter Wichtigkeit ist die Entscheidung über die Frage, welche von den Fremdsprachen gelehrt und gelernt werden sollen. Als Weltverkehrssprachen kommen die englische und die französische in Betracht. Welche von beiden für den Kaufmann wichtiger ist, hängt ganz von dem Gebiet ab, mit dem er in Handelsbeziehungen treten will. Wenngleich heutzutage durch die wirtschaftliche Vormachtstellung Englands und Amerikas die englische Sprache die am weitesten verbreitete ist, so wird doch heute das Französische, besonders für uns Deutsche, immer bedeutender. Es ist, abgesehen von Frankreich, Belgien und der französischen Schweiz, die Handels- und Verkehrssprache des Orients. Afrika steht, wenn man Madagaskar und den belgischen Kongo mit einrechnet, zu fast zwei Dritteln unter französisch-belgischem Einfluß. Auch in Südamerika erwirbt sich das Französische immer neue Anwendungsgebiete. Das kommt davon, daß gerade für Südamerika Paris eine bedeutende Rolle als Exportvermittlerin spielt. Da die südamerikanischen Europareisenden fast alle Paris, viel weniger aber Deutschland besuchen, ist es sehr wesentlich für die Exporteure nach diesen Ländern, in Paris Vertretungen einzurichten. Großzügige Propaganda in Paris hilft also in weitem Maße, den südamerikanischen Markt zu gewinnen. Zudem ist Französisch eine — wohl noch die erste — Sprache des internationalen diplomatischen Verkehrs und als solche von stets steigender Bedeutung für die Wirtschaft. In den Einrichtungen der Nachkriegszeit, wie Völkerbund, Internationale Handelskammer usw. spielt die französische Sprache eine Hauptrolle. Daß sie aber gerade für uns Deutsche von besonderer Wichtigkeit ist, liegt an unserer wirtschaftsgeographischen Lage. Kaum zwei Staaten sind — nicht nur wegen ihrer nachbarlichen Lage, sondern auch infolge ihrer wirtschaftlichen Struktur — so eng aufeinander angewiesen, wie Deutschland und Frankreich. Das endlich zustande gekommene Handelsprovisorium läßt uns mit der Hoffnung auf den künftigen Abschluß eines endgültigen befriedigenden Handelsvertrages, die Aussicht auf ein Steigen der gegenseitigen Handelsbeziehungen.

(Schluß folgt.)

Bücherbesprechungen.

Statistisches Handbuch des deutschen Maschinenbaues. Herausgegeben vom Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten (Vdma). Charlottenburg 1927. 12°. 112 S.

Das aus den Bedürfnissen der Praxis entstandene Büchlein will den Vertretern des deutschen Maschinenbaues, sowie den an dieser Industrie interessierten Kreisen aus Politik und Wirtschaft das wichtigste Zahlenmaterial über den deutschen Maschinenbau, seine Stellung in der deutschen Wirtschaft und auf dem Weltmarkt, sowie einige Wirtschaftszahlen von allgemeinem Interesse an die Hand geben.

Der Inhalt gliedert sich in:

1. Allgemeine Statistiken.
2. Spezialstatistiken des Maschinenbaues.
3. Rohstoff- und Betriebsstatistiken.

Die Darstellung ist klar, und die Übersichtlichkeit wird durch ein alphabetisch geordnetes Stichwörterverzeichnis erhöht.

Obst.

Die Vorträge der RKW.-Tagung vom 15. März 1927. Herausgegeben vom Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit. Berlin 1927. Gr.-8°. 47 S.

Die Schrift bringt Abhandlungen von:

Direktor Franz Schultz: Rationalisierung in der Montanindustrie,

Dr. Tiburtius: Rationalisierung im Einzelhandel,

Stadtrat E. May: Rationalisierung im Bauwesen.

Direktor K. Oesterreicher: Einige Rationalisierungsmaßnahmen und ihre Ergebnisse.

Obst.

Diese Abbildung ist das Titelblatt — auf seiner Rückseite ist die „Erklärung" abgedruckt — des Werkes von

Paul Jakob Marperger,

Mitglieds der Kgl. Preußischen Societaet der Wissenschaften,

das 1709 in Hamburg erschienen ist und den Titel trägt:

Neu eröffnetes
Handels-Bericht
oder Wohlbestelltes
Commercien-Collegium.

Das 407 Seiten umfassende Werk gibt einen vortrefflichen Einblick in die damaligen Zeitverhältnisse.

Sonnet.
Zur Erklärung des Kupffer Titels.

SOll unter Menschen hier die Kauffmanschafft bestehen /
So müssen **Treu** und **Glaub** derselben Stützen seyn /
Die seynd die Cynosur, die einen hellern Schein
Weit werffen von sich weg / als alle Pharos Höhen:
Durch sie kan ohne Scheu vor die Gekrönte gehen
Ein jede Rebublic, und lassen sich da ein
In solche Bündnisse / die beyden insgemein
Den Reichthum führen zu / durch wilde Flut und Seen.
Weil das / worzu sie sich mit einem Eyd verpflicht /
Auch unverbrüchlich muß in acht genommen werden /
Hier würdet nun sehr viel / ein **Wohl bestellt Gericht** /
Indem es Wandel schafft den häuffigen Beschwerden /
Die aus der Frembde her / und auch in eigner Stadt /
Das Wort ein **Mein** und **Dein** so offt erreget hat.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER:
Prof. Dr. H. NICKLISCH, Berlin; Reg.Rat Prof. Dr. GEORG OBST, Breslau;
Geh. Justizrat Prof. Dr. EDUARD HEILFRON, Berlin; Prof. Dr. ERNST PAPE, Jena; Prof. Dr. WILLI PRION, Berlin; Hofrat Prof. A. SCHMID, Wien; Prof. Dr. RUD. SEYFFERT, Köln; Prof. Dr. FELIX WERNER, München.

HEFT 12 STUTTGART · DEZEMBER 1927 20. JAHRG.

Qualitätsarbeit.

Von Hans Riedel, Dresden.

Immer wieder begegnen wir bei der Erörterung unserer wirtschaftlichen Lage dem Ruf: Qualitätsarbeit. Auch die letzte (8.) Tagung des Reichsverbands der Deutschen Industrie in Frankfurt stand unter diesem Thema.

Leider wird dabei meist zu wenig klar ausgesprochen, was eigentlich unter Qualitätsarbeit verstanden werden soll. Das stützt die dünkelhafte Meinung, als ob die Herstellung guter Ware — das ist doch der allgemeine Sinn von Qualitätsarbeit — irgendwie ein deutsches Monopol sei, als ob dem Deutschen die gute Arbeit, die Wertarbeit, zum Unterschiede vom Ausland, ganz besonders läge. Wie gefährlich dieser Irrtum ist, kann gar nicht scharf genug betont werden.

Auch das Ausland schafft Erzeugnisse von recht beachtlicher Güte. Beispielsweise ist der vielumstrittene Fordwagen hinsichtlich Materialauswahl und Bearbeitungsgenauigkeit durchaus als Qualitätsprodukt anzusehen — trotz seiner Herstellung in Massen. Und als Gegenbeispiel darf daran erinnert werden, daß noch Ende des vorigen Jahrhunderts das Urteil über die deutschen Waren auf einer Weltausstellung in die Worte: „billig und schlecht" zusammengefaßt werden konnte. Davon, daß wir etwa in der Welt die gute Arbeit gepachtet hätten, kann also nicht die Rede sein.

Weiter: wir sehen uns vom Ausland in der Durchbildung der Massenherstellungsverfahren überflügelt, spüren, daß wir da (nicht nur aus finanziellen Gründen!) nicht recht mitkönnen und suchen uns nun vor uns selbst damit zu rechtfertigen, daß wir glauben, jener Produktion unsere „Qualitätsarbeit" gegenüberstellen zu können. Auch das ist bedenklich, sofern man darunter nur qualitativ gute Arbeit versteht. Denn Güte der Erzeugung und Höhe der Auflage stehen überhaupt in keiner festen Beziehung zueinander; das bereits erwähnte Beispiel vom Fordwagen, dessen Richtigkeit jeder erfahrene Autoschlosser bestätigen kann, zeigt das.

Wenn wir uns aber trotz alledem immer wieder aus instinktivem Richtungsgefühl heraus um den Begriff der Qualitätsarbeit wie um ein Symbol sammeln, so liegt dem offenbar doch ein richtiger Kern zugrunde, und dem ist so! Was wir dabei aber mit Qualitätsarbeit eigentlich meinen, das sind die Arbeiten, bei denen irgendwo die liebevolle Versenkung in Einzelheiten, irgendwo die ganze persönliche Formgebung entscheidend ins Gewicht fällt, diejenigen Arbeiten, bei denen der Akzent auf der inneren Beziehung des Arbeitenden zu seinem Arbeitsgegenstand liegt, in deren Lösung, wenn sie gelingen soll, stets ein Tröpflein Herzblut mit einfließen muß.

Diese innige Verbundenheit von Person und Sache kann sich im Bereich der Erzeugung, sowohl bei der Formung des Endprodukts als auch beim Verfahren der Fertigung zeigen. Die geschlossene Durchbildung einer Raumeinrichtung, die sorgsam auf die Bedürfnisse des Auftraggebers abgestimmt wird, ist genau so Qualitätsarbeit in unserem Sinne wie die Anfertigung eines Spezialapparates in nur einem Stück, die ohne verständnisvolles Eingehen des Ausführenden auf seine Aufgabe nicht möglich wäre.

Persönlich gehaltene Zielsetzung und persönlich gehaltene Zielverwirklichung — das sind die beiden Möglichkeiten der Qualitätsarbeit im richtigen Sinne. In beiden Fällen reicht die Kollektivarbeit, die sonst der Technik ihr Gepräge gibt, nicht aus, sondern muß ergänzt werden, und zwar durch die persönlichen Fähigkeiten und Erfahrungen des einzelnen. Eine mit allen Feinheiten ausgestattete Spezialmaschine zur Materialprüfung z. B. kann nicht im unpersönlichen „Arbeitsbüro" so vorbereitet werden, daß nur noch die „Funktion" der Ausführung übrig bliebe; das wäre weder konstruktiv noch wirtschaftlich möglich.

Daß tatsächlich in beiden Richtungen die Stärke deutscher Arbeit zu suchen ist, zeigt das Studium unseres Exports. Daraus nur zwei Beispiele. Erstens: auch das Ausland fertigt Spezialmaschinen; wenn aber eine maschinelle Anlage für einen ganz besonderen Zweck gebraucht wird, eine Anlage also, die dem Hersteller eine nur einmalige Aufgabe stellt, kommt immer wieder deutsche Arbeit zuerst in Betracht (nicht selten übrigens unter fremder Firma!), weil das Ausland sich auf solche Aufträge meist überhaupt nicht einläßt. Selbst in der Zeit, wo unsere Waren in den Feindbundländern boykottiert wurden, haben solche Anlagen über das neutrale Ausland den Weg dorthin gefunden. Zweitens: Deutschland importiert größere Quantitäten Wolle für seinen eigenen Bedarf und um sie veredelt wieder hinausgehen zu lassen. Um so mehr setzt es in Erstaunen, daß in der Exportstatistik plötzlich auch ein Posten Wolle erscheint — allerdings mit dem Zusatz: „in Aufmachung für den Einzelverkauf." Gerade dieses Beispiel erscheint mir überaus kennzeichnend, denn die Aufmachung für den Einzelverkauf setzt eben jenes oben geschilderte Eingehen auf die ganz speziellen Bedürfnisse der einzelnen Abnehmer voraus.

Die Zahl der Beispiele ließe sich unschwer vermehren, doch kann ich mir das hier sparen. Nur erwähnt sei noch, daß auch die Stärke der deutschen chemischen Industrie, die immer wieder als typisch hingestellt wird, auf die deutsche Sonderbegabung zurückzuführen ist. Nicht in der Fähigkeit zu planmäßiger Arbeit ist sie zu suchen — die besitzt z. B. Amerika vielleicht mehr als wir — sondern in der Fähigkeit zu mühevoller und daher notwendig liebevoller Kleinarbeit, wie sie die ständige Verbesserung der wissenschaftlichen Verfahren und ihrer Produkte mit sich bringt.

Dieser unserer Eigenart müssen wir also wirtschaftspolitisch Rechnung tragen. Kann sie sich aber überhaupt wirtschaftlich durchsetzen? Viele glauben: Nein.

Die individuelle Behandlung der Aufgabe habe — so argumentieren sie — keine Zukunft, weil zu hohe Selbstkosten die Folge seien und darum keine Konkurrenzmöglichkeit bestehe. Gewiß entscheidet die Spanne zwischen den Kosten des Massenprodukts und denen des Einzelprodukts weitgehend über dessen Absatzmöglichkeiten, aber es liegt durchaus nicht in der Sache begründet, daß diese Spanne so groß wie jetzt üblich ist. Auch die Einzelfertigung oder Fertigung kleiner Serien kann sich zum großen Teil die Vorteile der Massenfertigung zunutze machen. Sie kann vor allem genormte Teile verwenden und zum Ausgangspunkt der Sondergestaltung nicht das ungeformte Rohmaterial, sondern ein nach Normen bereits vorgearbeitetes Material verwenden. Wenn z. B. in der Holzwarenindustrie das Holz erst für jedes Stück aus dem vollen Brett geschnitten wird, so entsteht nur unnötiger Abfall und unnötige, unrationelle Arbeit. Eine bekannte Möbelfabrik, die viel Einrichtungen nach besonderen künstlerischen Entwürfen herstellt, hat z. B. viele wiederkehrende Stücke wie Böden und Seitenteile von Schubkästen genormt und in Massen auf Vorrat gearbeitet. Eine geringe Anzahl von Formen genügt dann für nahezu alle Fälle, denn häufig sind die für ihre Verwendung nötigen geringen Änderungen des Entwurfs ohne Schwierigkeit durchzuführen. Die Folge einer solchen Zuziehung der Normung zur Vereinfachung des Arbeitsganges ist eine verhältnismäßig geringe Preisspanne gegenüber dem reinen Massenprodukt.

Der zweite Einwand ist dann, daß die fortschreitende Nivellierung des Bedarfs auch das Absatzgebiet der Spezialarbeiten zunehmend verengere. Angenommen, das träfe tatsächlich zu (was immerhin bezweifelt werden kann), so wird doch mindestens auf Jahrzehnte hinaus noch mehr als genug Absatz für Spezialprodukte vorhanden sein. Weiter aber kommt eines hinzu: die Massenherstellung selbst macht durch ihre eigene Entwicklung immer mehr nicht schematisierbare Spezialarbeit erforderlich. Es ist bekannt, daß die Ford Motor Company, die doch als der typische Fall eines auf Massenherstellung gerichteten Unternehmens gelten kann, kaum in der Lage ist, für ihre Reparaturabteilungen die nötigen Spezialarbeiter zu finden. Diese die Schematisierung ergänzende Spezialisierung wirkt sich dann auch in den entsprechenden Waren wie Maschinen, Werkzeugen usw. aus. Um die Zukunft brauchen wir uns also vorerst noch keine Sorgen zu machen!

Mit der Erkenntnis, daß wir im gewerblichen Schaffenskreis der Völker, im Unterschied von den andern, bestimmte Befähigungen mitbringen, ist es nun aber noch nicht getan. Wir müssen nicht nur in der Erzeugung der einzelnen Produkte mitkönnen, d. h. unsere Produkte von unserm Standpunkt als Erzeuger aus richtig wählen, sondern wir müssen auch, die richtige Wahl mit Rücksicht auf den Bedarf, d. h. vom Standpunkt der Kunden aus, richtig treffen. Hier aber versagen wir noch oft!

Der Deutsche ist auch im gewerblichen Schaffen der „Dichter und Denker" unter den Völkern, daher seine oft erstaunliche Schöpferkraft in guten Ideen. Aber er ist zugleich der Träumer, er kennt das Leben zu wenig und überschätzt dadurch die Verwendungsmöglichkeit seiner Ideen. Auf jeder deutschen Messe sehen wir Hunderte von Ausstellungsobjekten, die zwar von originellem Erfindergeist zeugen

die aber für die rauhe Wirklichkeit ungeeignet sind. Die Welt richtet sich nicht nach uns, wir müssen uns nach der Welt richten. Ich bin bei einer Untersuchung von Unternehmungen der Spielwarenindustrie nicht aus dem Staunen herausgekommen, wie wenig hier mit der Zeit mitgegangen wird. Immer wieder leuchten die alten beschaulichen Vorkriegsmotive durch, während das Kind von heute ganz anderes, vor allem durchgebildetes technisches Spielzeug, verlangt und — von der Konkurrenz geliefert bekommt. Der gleiche Konservativismus findet sich auch in anderen Industrien — am wenigsten vielleicht noch im Maschinen- und Apparatebau.

Der Nutzen, den uns unsere Sonderbegabung in der Weltwirtschaft bringen könnte, geht so nicht selten wieder dadurch verloren, daß wir unsere Stärke falsch einsetzen, daß die kaufmännische und die technische Seite unserer Wirtschaftsgebarung nicht richtig aufeinander abgestimmt sind.

Um diese Abstimmung zu erreichen, ist es notwendig, daß auch der Handel genau die grundlegenden und unveränderlichen Stärken und Schwächen seiner Lieferanten kennt und nun auf den Märkten die Stellen sucht, wo der Einsatz deutscher Ware Erfolg verspricht. Wohl wird bereits jetzt in dieser Richtung gearbeitet, aber nicht planmäßig genug. Die Einzelerfahrung des Handels bedarf hier der Ergänzung durch systematische aber doch durchaus praktisch gerichtete Absatzforschung.

Vor allem kommt es darauf an, daß die Unterschiede in der Wesensart von Volk zu Volk klar herausgearbeitet werden. Sowohl in ihrem Bedarf als auch in den Möglichkeiten, diesen Bedarf selbst zu decken, sind die einzelnen Kulturkreise grundverschieden. Und zwar liegen diese Unterschiede nicht nur in den geographischen Bedingungen, wie immer angenommen wird, sondern vielleicht noch viel mehr in den volkscharakterologischen Momenten. Die Art des Amerikaners oder Franzosen z. B. bedingt auch ihre Produktionsweise, bestimmte Produktionsformen werden dort also niemals recht heimisch werden. Hier muß nun die Absatzforschung einsetzen. Gelingt es ihr, die angedeuteten Wesensunterschiede klar zu erfassen, so kann sie auch für die Zukunft mit ziemlicher Sicherheit Absatzprognosen aufstellen, ja geradezu ermitteln, welche Art von Waren produziert werden müßte, um solche Bedürfnisse zu befriedigen, um die der Abnehmer noch gar nicht weiß. Nur auf diesem Wege scheint es möglich zu sein, der deutschen Erzeugung dauernd ausreichende Aufträge zuzuführen.

Es spricht viel dafür, daß eine solche Zusammenarbeit zwischen Handel und Industrie gerade auch dem deutschen Kaufmann besonders liegt. Denn er neigt ebenfalls zur Qualitätsarbeit, so wie sie oben geschildert wurde, und nicht zu der großzügigen, aber notwendig zugleich oft oberflächlichen Arbeit, wie sie sich im Ausland häufiger findet. Darum ist er auch viel mehr Arbeiter als Geschäftsmacher, kommt es ihm viel mehr auf die wirkliche Deckung eines vorhandenen Bedarfs als auf Absatz um jeden Preis an. Er dient — typischerweise — nicht seinem Vorteil, sondern einer Aufgabe, der er sich verpflichtet fühlt; an unser Verhalten und unsere Erfolge in der kolonialen Verwaltung sei erinnert!

Es scheint manchmal so, also ob auch das Ausland die gleiche Einstellung besäße. In Amerika z. B. wird heute der Gedanke der Dienstleistung (des Service) lebhaft propagiert. Aber nach allem, was man davon sieht und hört, ist auch das nichts weiter als ein — an sich natürlich richtiges und geschicktes — Prinzip des Geschäftsmachens. Der Deutsche dagegen sucht — etwas übertrieben ausgedrückt — tatsächlich seinem Kunden zu helfen. Es kommt gerade bei guten deutschen Firmen durchaus nicht selten vor, daß der Kunde zu einer bestimmten Konkurrenz geschickt wird, weil er dort das seinen Wünschen Entsprechende besser erhält; ja er wird sogar auch dann noch willig weiter beraten, wenn das Verkaufsinteresse längst aufgehört hat. Und das alles nicht etwa in der Erwägung, dadurch einen guten Eindruck zu machen und sich so den Kunden für später zu gewinnen, sondern aus einem oft unbewußten Gefühl der Verpflichtung heraus. Es gibt zu denken, daß in den Kreisen eines großen berufsständisch eingestellten Angestelltenverbandes klar und deutlich die Pflicht des Verkäufers zur Führung des Kunden bei seiner Bedarfsdeckung betont wird.

Die Aussichten dafür, daß wir im Zeichen der Qualitätsarbeit auch in der Konkurrenz mit dem Ausland bestehen können, sind also durchaus günstig. Wir müssen uns nur mehr noch als bisher auf unsere Eigenart besinnen und die nötigen Folgerungen daraus ziehen. Besonders wichtig scheint es dabei, daß die jungen Techniker und Kaufleute schon in ihrer Bildungszeit zum Verständnis deutscher Arbeitsart hingeführt werden und so den Weg zur Herausbildung der dieser Art entsprechenden Formen in Erzeugung und Handel finden. Nachahmung ausländischer Methoden wird gerade uns niemals weiterbringen.

Der Einfluß der Betriebsgröße auf Kosten und Gewinn im Handel.

Von Kurt Schmaltz, Berlin.

II. Der Einzelhandel[1]).

A. Das Material.

Das Material, das für eine Untersuchung über den Einfluß der Betriebsgröße auf Kosten und Gewinn im Einzelhandel vorliegt, ist noch umfassender als das für den Großhandel im Oktoberheft dieser Zeitschrift veröffentlichte. Es wurden im ganzen 10 Geschäftszweige[2]) ausgewählt, bei denen

[1]) Vgl. Schmaltz, Der Einfluß der Betriebsgröße auf Kosten und Gewinn im Handel. I. Der Großhandel. Oktoberheft dieser Zeitschrift. S. 233.

[2]) Aus folgenden Veröffentlichungen wurde Zahlenmaterial entnommen:

a) Enquête des U. S. Dept. of Agriculture nach einer Zusammenstellung in Expenses of Doing Business, Chamber of Commerce of the United States, Washington.

(Fortsetzung der Anmerkung 2 nächste Spalte.)

Tabelle 1. **Kosten, Bruttoaufschlag, Reingewinn und Lagerumschlag im**

Betriebsgrößen	Zahl der Betriebe	Jahre	Gliederung des Umsatzes (in $)						Gesamtkosten (% vom Umsatz)						
			I	II	III	IV	V	VI	I	II	III	IV	V	VI	Durchschnitt
1. Fleisch-Ladengeschäft	73	1919	Unter 25 000	Von 25 000 bis 49 000	Von 50 000 bis 99 000	100 000 und mehr			15,82	16,26	14,31	14,77			15,48
									102,2	105,0	92 4	95,4			100
2. Fleisch-Liefergeschäft	123	1919	Unter 25 000	Von 25 000 bis 49 000	Von 50 000 bis 99 000	Von 100 000 bis 199 000	200 000 und mehr		19,16	18,14	16,52	15,43	14,24		17,36
									110,3	104,4	95,2	88,9	82,0		100
3. Fleisch-Laden- und -Liefergeschäft	206	1919	Unter 25 000	Von 25 000 bis 49 000	Von 50 000 bis 99 000	100 000 und mehr			18,05	17,51	15,78	14,81			16,73
									107,9	104,6	94,3	88,6			100
4. Eisenwaren	2534	1923 bis 1924	Unter 25 000	Von 25 000 bis 39 000	Von 40 000 bis 59 000	60 000 bis 99 000	100 000 bis 400 000		27,97	25,67	24,89	23,23	23,16		24,60
									113,7	104,3	101,2	94,4	94,1		100
5. Autozubehörartikel	88	1923	Unter 75 000	Über 75 000					25,7	20,9					25,5
									100,8	81,9					100
6. Juwelen	837	1922 bis 1925	Unter 20 000	Von 20 000 bis 49 000	Von 50 000 bis 99 000	Von 100 000 bis 499 000	500 000 und mehr		40,2	36,7	39,0	36,4	36,1		38,0
									105,8	96,6	102,6	95,8	95,0		100
7. Kolonialwaren	1459	1922 bis 1924	Unter 30 000	Von 30 000 bis 49 000	Von 50 000 bis 99 000	Von 100 000 bis 149 000	150 000 und mehr		18,7	17,6	17,3	17,7	18,1		17,8
									105,0	98,8	97,2	99,4	101,7		100
8. Schuhe	1724	1920 bis 1923	Unter 30 000	Von 30 000 bis 49 000	Von 50 000 bis 99 000	Von 100 000 bis 249 00	250 000 und mehr		27,4	25,8	25,9	27,95	30,5		27,3
									100,4	94,5	94,9	102,3	111,7		100
9. Konfektion	980	1914 1918 1919	Unter 40 000	Von 40 000 bis 80 000	Von 80 000 bis 180 000	180 000 und mehr			21,15	20.43	22,46	24,84			22,69
									93,2	90,2	99,0	109,5			100
10. Warenhaus	2609	1921 bis 1926	Unter 250 000	Von 250 000 bis 499 000	Von 500 000 bis 999 000	Von 1 000 000 bis 3 999 000	Von 4 000 000 bis 9 999 000	10 000 000 und mehr	26,6	27,7	28,6	29,5	29,4	29,0	28,5
									93,3	97,1	100,3	103,5	103,1	101,7	100

das Material besonders vollständig und teilweise für mehrere Jahre greifbar war. In letztem Falle wurden wieder Durchschnitte für eine Reihe von Jahren vorgenommen, um Zufallsergebnisse eines einzelnen Jahres auszuschalten. Sodann wurden sämtliche Zahlen auf der Grundlage der Durchschnittswerte aller Betriebsgrößen auf Indexbasis umgerechnet, um die einzelnen Tendenzen besser erkennen und verfolgen zu können. Hier die Geschäftszweige, die berücksichtigt wurden:

1. Fleisch-Ladengeschäft,
2. Fleisch-Liefergeschäft,
3. Fleisch-Laden- und Liefergeschäft,
4. Eisenwarenhandel,
5. Autozubehörartikel,
6. Juwelen- und Goldwarengeschäft,
7. Kolonialwarenhandel,
8. Schuhhandel,
9. Konfektionsgeschäft,
10. Warenhaus.

Die Zahlen für Gesamtkosten, Bruttoaufschlag, Reingewinn und Lagerumschlag sind für alle 10 Geschäftszweige in Tabelle 1 wiedergegeben. Sie enthält außerdem eine genaue Übersicht über die Zahl der berücksichtigten Betriebe (Betriebsrechnungsjahre), die zugrunde gelegten Jahre und die genaue Gliederung des Umsatzes als Maßstab der Betriebsgrößen [3]), für die die Zahlen gelten. Man kann aus dieser Gliederung auch ungefähr erkennen, was als „großer", „mittlerer" oder „kleiner" Betrieb bei den einzelnen Geschäftszweigen in Amerika zu gelten hat. Tabelle 3 enthält noch ergän-

b) Bulletins des Bureau of Business Research der Harvard-Universität.
   1. Operating Expenses in Retail Hardware Stores in 1923. Dasselbe für 1924.
   2. Operating Expenses in the Retail Automobile Tire and Accessory Business in 1924.
   3. Operating Expenses in the Retail Jewelry Stores in 1922. Dasselbe für 1923, 1924 und 1925.
   4. Operating Expenses in the Retail Grocery Stores in 1923. Dasselbe für 1923 und 1924.
   5. Operating Expenses in Department Stores in 1921. Dasselbe für 1922, 1923, 1924 und 1925.
   6. Department Store Operating Expenses for 1926 and Financial Ratios for 1923, 1924, 1925. Preliminary Report.

c) Bulletins des Bureau of Business Research der Northwestern University, Costs, Merchandising Practices, Advertising and Sales in the Retail Distribution of Clothing.

[3]) Über die Vorbehalte, die beim Umsatz als Maßstab der Betriebsgröße zu machen sind, vgl. Schmaltz, „Der Betriebsvergleich im Kolonialwaren-Einzelhandel Amerikas." Z. f. Hw. u. Hp., August 1927 S. 177.

amerikanischen Einzelhandel, gegliedert nach der Betriebsgröße (Umsatzgröße).

Bruttoaufschlag (% vom Umsatz)							Reingewinn (% vom Umsatz)							Lagerumschlag (wieviel mal)						
I	II	III	IV	V	VI	Durchschnitt	I	II	III	IV	V	VI	Durchschnitt	I	II	III	IV	V	VI	Durchschnitt
17,92	18,59	17,57	16,85			18,00	2,10	2,33	3,26	2,08			2,42							
99,5	103,3	97,7	93,6			100	86,8	96,2	134,7	85,9			100							
21,44	20,09	18,91	17,97	17,30		19,63	2,28	1,95	2,39	2,54	3,06		2 27							
109,2	102,3	96,3	91,5	88,1		100	100,4	85,9	105,2	111,8	134,8		100							
20,27	19,59	18,46	17,37			19,05	2,22	2,08	2,68	2,56			2,32							
106,4	102,8	96,9	91,2			100	95,6	89,6	115,5	110,3			100							
25,79	25,74	25,34	25,08	24,60		25,44	– 2,18	0,07	0,45	1,85	1,44		0,84	1,83	1,98	2,13	2,46	2,56		2,48
101,3	101,1	99,6	98,5	96,6		100	259,5	8,3	53,6	220,2	171,4		100	73,7	79,8	85,8	99,1	103,2		100
25,6	23,1					25,7	0,1	2,2					0,2	3,2	5,9					4.5
99,6	89,9					100	50,0	110,0					100	51,5	131,1					100
39,5	39,1	41,5	40,0	38,9		39,0	– 0,7	2,4	2,5	3,4	2,8		1,7	0,8	0,8	1,0	1,1	1,2		0,9
101,2	100,2	106,4	102,5	99,7		100	– 41,1	141,1	147,1	200,0	164,7		100	88,0	88,0	111,1	122,2	133,3		100
19,7	18,9	19,1	20,1	20,0		19,4	1,0	1,3	1,8	2,4	1,9		1,6	8,1	8,7	10,6	11,2	11,0		10,1
101,5	97,4	98,4	103,6	103,0		100	62,5	81,2	112,5	150,0	118,7		100	80,19	86,1	104,9	110,8	108,9		100
24,7	26,1	27,0	29,0	31,9		27,6	– 2,7	0,3	1,1	1,1	1,4		0,3	1,4	1,7	1,9	2,1	2,6		1,9
89,4	94,5	97,8	105,0	115,6		100	– 900	100	366,6	366,6	466,6		100	73,7	89,4	100	110,5	136,8		100
														1,4	1,8	1,9	2,7			2,1
							107,4	107,0	98,4	97,8			100	66,7	85,7	90,5	128,6			100
26,8	28,7	29,9	31,7	32,8	33,7	30,3	0,2	1,0	1,3	2,2	3,4	4.7	2,1	2,1	2,6	3,0	3,4	3,9	4,5	3,1
88,4	94,7	98,6	104,6	108,3	111,2	100	9,5	47,6	61,9	104,7	161,9	223,8	100	67,7	83,8	96,7	109,7	125,8	145,1	100

zende Zahlen für den Konfektions-Einzelhandel, wo für die Gesamtkosten und den Lagerumschlag eine Untersuchung benützt werden konnte, die eine Gliederung nach 11 Betriebsgrößen vorgenommen hatte.

Zur besseren Übersicht sind die relativen Zahlen teilweise graphisch wiedergegeben worden. Abb. 1 enthält Gesamtkosten und Gewinn, immer für die gleichen Geschäftszweige nebeneinander gestellt, um die Beziehungen zwischen beiden Größen vergleichen zu können. Beim Gewinn konnte der benützte Maßstab nicht eingezeichnet werden, weil er bei jedem Geschäftszweig geändert werden mußte, um die zusammenhängende Abbildung überhaupt möglich zu machen. Die Kurven können jedoch an Hand der Zahlen in Tabelle 1 auf ihre relative Bedeutung hin genau verfolgt werden. Abb. 2 bringt eine ergänzende Kurve für die Gesamtkosten im Konfektions-Einzelhandel, in 11 Gruppen gegliedert, Abb. 3 stellt für eine Reihe von Geschäftszweigen, und zwar in relativen und absoluten Werten, Gesamtkosten und Bruttoaufschlag nebeneinander, um die Beziehungen zwischen diesen beiden Größen zu erkennen. Die Differenz zwischen Bruttoaufschlag und Gesamtkosten ergibt, wenn sie positiv ist, den Gewinn, wenn sie negativ ist, den Verlust, in Prozent des Umsatzes gemessen. Auf Abb. 3 ist dies bei den Kurven, die die absoluten Zahlen darstellen (rechts), besonders deutlich zu erkennen. Aber auch die Kurven für die relativen Zahlen auf Abb. 3 (links) haben ihre besondere Bedeutung. Wo sich nämlich die Linien für den Bruttoaufschlag und die Gesamtkosten kreuzen, ist die Stelle, von der ab der Gewinn größer wird als der Durchschnittsgewinn für alle Betriebsgrößen. Es ist dies also der Punkt für den überdurchschnittlichen Gewinn. Man sieht aus Abb. 3, daß dieser Punkt bei den einzelnen Geschäftszweigen durchaus verschieden hoch liegt. Abb. 4 und Abb. 5 schließlich stellen die Kurven für den Lagerumschlag dar.

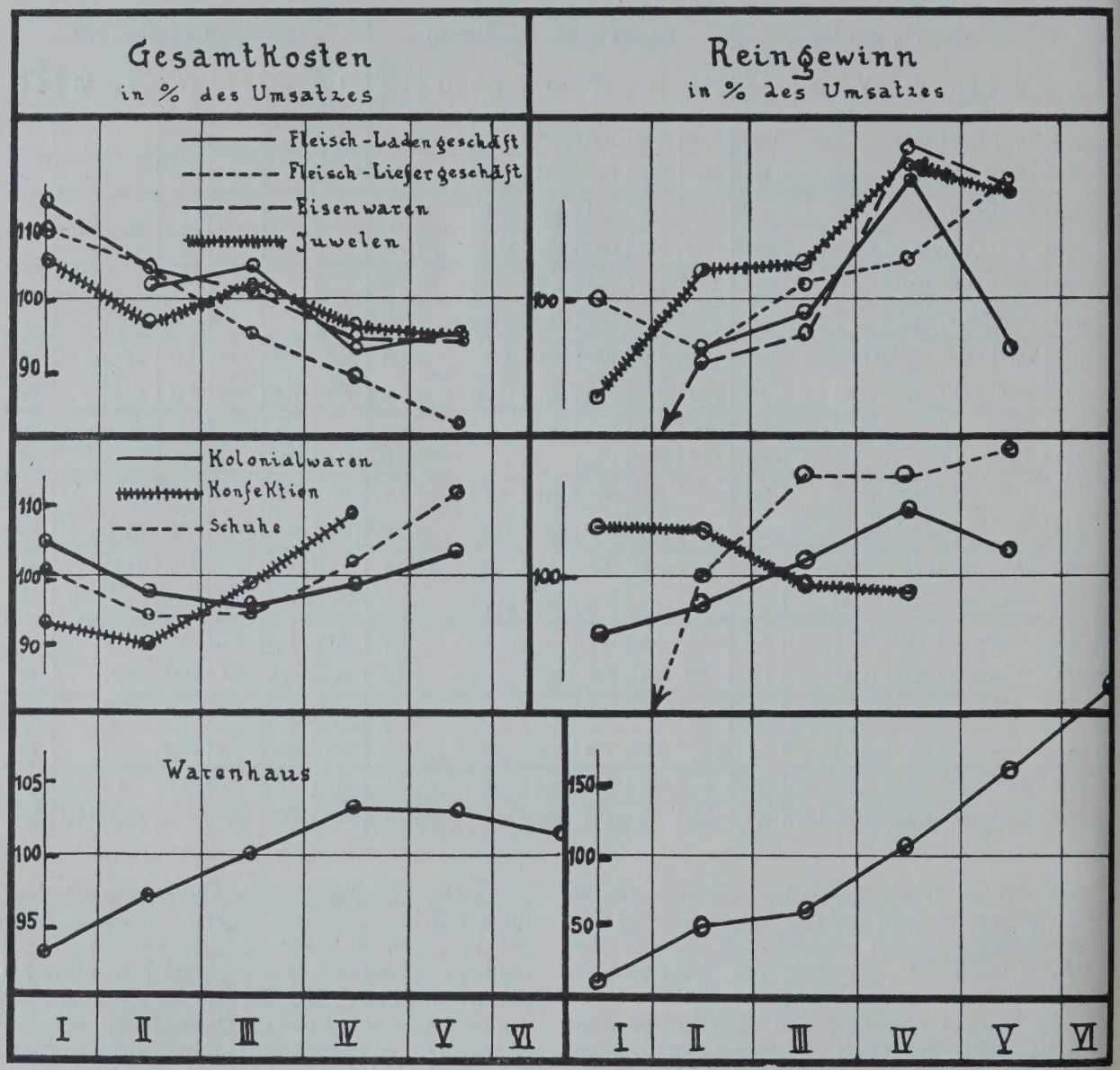
B. Die Ergebnisse.

a) Die Kosten[4]).

Von den allgemeinen Gesamttendenzen der Kostenentwicklung, die wir gewissermaßen als Gesetzmäßigkeiten für den Großhandel festgestellt hatten, kann grundsätzlich gesagt werden, daß sie auch für den Einzelhandel gelten. In welcher Form dies der Fall ist, soll hier gezeigt werden.

[4]) Vgl. auch den Abschnitt: „Die Aufstellung von Kostenstandards zum Zweck des Betriebsvergleichs", in Schmaltz, „Bilanz- und Betriebsanalyse in Amerika." Stuttgart 1927.

Abb. 1. Kosten und Reingewinn im Einzelhandel bei verschiedener Betriebsgröße.



1. Gliedern wir eine Reihe von Betrieben, deren Kostenziffern uns zur Verfügung stehen, ihrer Betriebs- oder Umsatzgröße nach in zwei ungefähr gleichgroße Gruppen, so hat die Betriebsgruppe mit den höheren Umsätzen, durchschnittlich genommen, niedrigere Gesamtkosten, einen höheren Gewinn und einen höheren Lagerumschlag als die Betriebsgruppe mit den niedrigeren Umsätzen. Genau so war es beim Großhandel. Hier möge als Beispiel der Einzelhandel in Autozubehörartikel herangezogen werden, für den die Zahlen in Tabelle 1 (Nr. 5) wiedergegeben sind.

2. Die hier festgestellte Tendenz zeigt sich im Einzelhandel wie im Großhandel auch dann noch, wenn die Betriebe ihrer Größe nach in mehrere Gruppen gegliedert werden, wie dies beim Einzelhandel in Fleisch und Fleischwaren, Eisenwaren und Juwelen geschehen ist. Wir können sowohl in Tabelle 1 (unter 1, 2, 3, 4 und 6) als auch in Abb. 1 bei den Kosten mit zunehmender Betriebsgröße stetig sinkende Gesamtkosten erkennen. Beim Juwelen- und beim Fleischladengeschäft schwanken die Zahlen zwar etwas und zeigen bei der größten Betriebsgruppe sogar wieder eine langsam steigende Tendenz, wie besonders deutlich aus Abb. 1 zu erkennen ist; im großen und ganzen aber bleibt die sinkende Tendenz der Gesamtkosten beherrschend. Immerhin kann man doch schon aus der Kostenentwicklung dieser Geschäftszweige die beim Großhandel festgestellte Tendenz auch für den Einzelhandel feststellen, daß die Gesamtkosten im Handel mit zunehmender Betriebsgröße nur bis zu einem gewissen Punkt sinken, um dann wieder anzusteigen. Dieser Punkt ist von Geschäftszweig zu Geschäftszweig verschieden und nur rein empirische Untersuchungen, wie sie in Amerika von zahlreichen Stellen

durchgeführt und veröffentlicht wurden, können feststellen, welches die Betriebsgröße mit den geringsten Kosten in einem einzelnen Geschäftszweig ist.

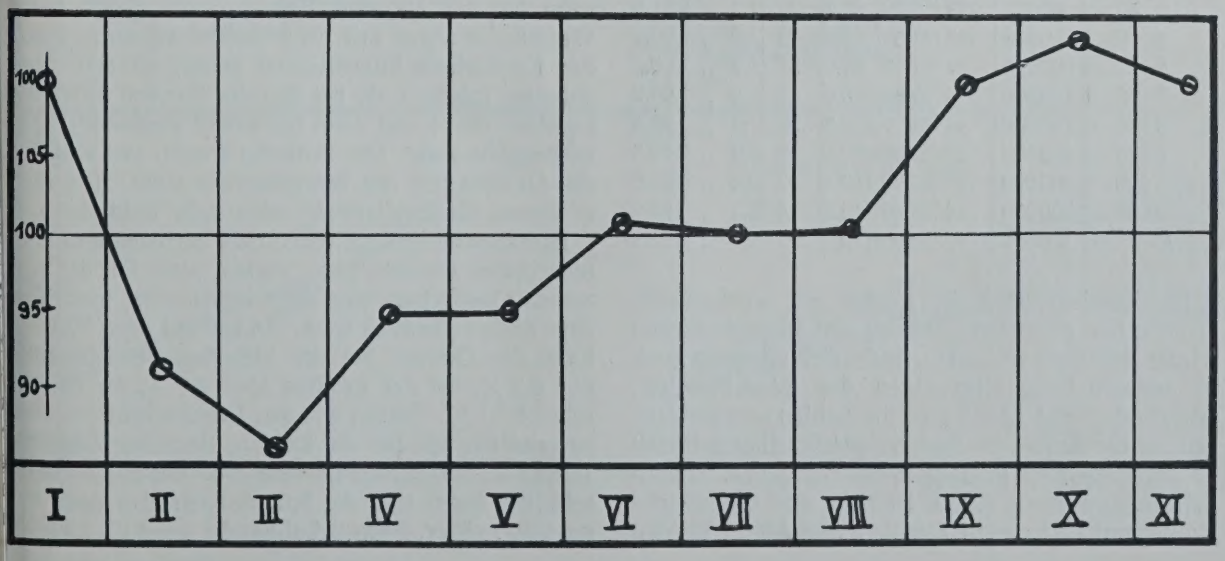
3. Wie sehr dieser Satz gilt, möge aus dem Kurvenverlauf beim Einzelhandel in Kolonialwaren, Konfektion und Schuhen ersehen werden (Abb. 1). Hier tritt der Punkt, von dem ab die Kosten wieder steigen, schon bei der zweiten Betriebsgröße ein und die steigende Tendenz hält bis zur höchsten Betriebsgröße an. Aus dem Zahlenmaterial allein läßt sich nicht erkennen, warum diese Geschäftszweige von der mittleren Betriebsgröße ab schon wieder ansteigende Kosten aufweisen, was für unser Problem auch unwichtig ist, da hier nur gezeigt werden soll, daß die Betriebsgröße, bei der sich ein Kostenminimum ergibt, für jeden Geschäftszweig verschieden ist.

4. Eine ganz besondere Entwicklung zeigt das Warenhaus, dessen Kostenverlauf in Abb. 2 kurvenmäßig dargestellt ist. Hier ergibt sich plötzlich eine neue Tendenz, die weder beim Großhandel noch bei den anderen Geschäftszweigen des Einzelhandels festzustellen war: mit zunehmender Betriebsgröße steigen die Gesamtkosten sehr stark, um von einer gewissen Betriebsgröße an wieder zu fallen. Also scheinbar die umgekehrte Tendenz wie bisher: nicht erst fallende und dann steigende, sondern erst steigende und dann fallende Gesamtkosten. Aber der Widerspruch ist nur ein scheinbarer, wenn man bedenkt, daß das Warenhaus ein Geschäftszweig ist, der in bezug auf die Betriebsgröße Dimensionen angenommen hat, die in keinem anderen Geschäftszweig des Einzelhandels anzutreffen sind. Vergleicht man nämlich die Betriebsgruppen mit den höchsten Umsätzen, also die obersten Betriebsgrößen, in den einzelnen hier behandelten Geschäftszweigen miteinander, so wird man finden, daß sie zwischen 250000 und 500000 Dollar Jahresumsatz schwanken, während beim Warenhaus schon die zweite Betriebsgröße mit diesen Umsätzen rechnet und die höchste Betriebsgruppe mit Umsätzen von 10000000 Dollar und mehr arbeitet. Die oberste Betriebsgröße beim Warenhaus setzt also ungefähr das Zwanzigfache um von dem was sonst bei den höchsten Betriebsgrößen im Einzelhandel als Umsatz gilt. Das Warenhaus ist seiner Idee nach Großbetrieb und kennt die niederen Betriebsgrößen überhaupt nicht. Die kleinste Betriebsgröße beim Warenhaus entspricht den Umsätzen nach schon den obersten Betriebsgrößen der anderen Geschäftszweige des Einzelhandels, so daß auch die Kostenentwicklung dementsprechend einsetzt und der degressive Kostenverlauf vom Kleinbetrieb zum mittleren Betrieb vollständig wegfällt. Wenn wir beim Einzelhandel in Schuhen oder Konfektion die beiden kleinsten Betriebsgrößen weglassen, so haben wir die gleiche Kurve wie beim Warenhaus: mit zunehmender Betriebsgröße steigende Gesamtkosten. Es entspricht also durchaus der allgemeinen Gesetzmäßigkeit, daß das Warenhaus mit zunehmender Betriebsgröße steigende Kosten hat.

5. Was noch zu erklären bleibt, ist die Tatsache, daß die zunächst progressiv steigenden Gesamtkosten beim Warenhaus sich von der 4. Betriebsgröße an (Abb. 1) wieder in degressiv sinkende verwandeln. Auch diese Tendenz ließ sich in keinem anderen Geschäftszweig feststellen. Sie beruht darauf, daß die einzelnen Kostenarten tatsächlich immer nur bis zu gewissen Stufen die gleiche Tendenz beibehalten, um dann wieder die umgekehrte Tendenz anzunehmen.

Wenn mit zunehmender Betriebsgröße die Gesamtkosten steigen, so bedeutet dies nicht, daß alle Einzelkosten dieselbe Tendenz haben müssen, ein Teil, wie die Löhne und Gehälter, wird steigen, ein anderer Teil, wie die fixen Kosten, wird sinken. Aber auch für die steigenden Kostenarten kommt wieder ein Punkt, wo durch bessere Organisation oder rationellere Methoden im Einkauf und Verkauf, die nur bei den ganz großen Betrieben möglich sind,

Abb. 2. Konfektions-Einzelhandel. Gesamtkosten bei verschiedener Betriebsgröße (in % des Umsatzes).



Kostenersparnisse erzielt werden, die auch diesen Kostenarten wieder einen degressiven Verlauf sichern. So sind es gerade die Löhne und Gehälter und die Reklamekosten, die beim Warenhaus bis zur dritten und vierten Betriebsgröße progressiv verlaufen und dann aber in die Degression übergehen. Bei den Reklamekosten ist es ganz klar, daß ein großes Warenhaus, das bereits alle Werbemöglichkeiten ausnützt, bei einer Erweiterung seiner Betriebe nicht mehr tun kann oder zu tun braucht, daß also dann die Werbekosten degressiv verlaufen. Hier zur Veranschaulichung die Kosten für Löhne und Gehälter, für Reklame und Zinsen im Warenhaus 1925, die zusammen etwa 60 % der Gesamtkosten ausmachen. Die Zinskosten wurden als Beispiel der fixen Kosten hinzugenommen, weil bei diesen der degressive Verlauf besonders stark ist.

Tabelle 2. **Löhne und Gehälter, Reklame- und Zinskosten für 1925 im Warenhaus bei verschiedener Betriebsgröße** (in % des Umsatzes).

Betriebsgrößen*)	I	II	III	IV	V	VI
	%	%	%	%	%	%
Löhne und Gehälter .	14,8	15,5	15,8	16,0	16,3	15,6
Reklame	1,9	2,3	2,7	3,1	3,1	3,0
Zinsen	2,8	2,4	2,2	2,0	1,9	1,4
Zusammen . .	19,5	20,2	20,7	21,1	21,3	20,0
Gesamtkosten . . .	27,3	28,4	29,3	30,0	29,9	29,2

*) Die Zahlen für die Einteilung sind in Tabelle 1 enthalten.

Tabelle 3. **Kosten und Lagerumschlag im Konfektions-Einzelhandel, gegliedert nach der Betriebsgröße.**
(Durchschnitt 1914, 1918, 1919.)

	Gesamtkosten			Lagerumschlag		
	Betriebe	% vom Umsatz	Index	Betriebe	wieviel-mal	Index
Durchschnitt	995	22,69	100	314	2,1 mal	100
Umsatz unter $ 20000	54	24,69	109.8	3	1,2 „	57.1
Von $ 20—$ 40000	259	20,75	91.4	43	1,5 „	71.4
„ $ 40—$ 60000	227	19,49	85.9	77	1,7 „	81.0
„ $ 60—$ 80000	143	21,50	94.8	45	1,9 „	90.5
„ $ 80—$ 100000	84	21,53	94.9	34	1,9 „	90.5
„ $ 100—$ 140000	99	22,89	100.9	45	2,0 „	95.2
„ $ 140—$ 180000	44	22,75	100.3	22	1,9 „	90.5
„ $ 180—$ 220000	24	22,80	100.5	12	2,3 „	109.5
„ $ 220—$ 300000	25	24,99	110.1	12	2,6 „	123.8
„ $ 300—$ 500000	24	25,69	113.2	14	2,7 „	128.6
$ 500000 und mehr .	12	24,95	110.0	7	2,9 „	138.1

Die Tendenz, daß die Kosten mit wachsendem Großbetrieb progressiv und bei den Riesenbetrieben wieder degressiv verlaufen, findet sich übrigens auch in anderen Geschäftszweigen des Einzelhandels. In Tabelle 3 und Abb. 2 sind die Zahlen und die Kurven für die Kosten im Konfektionseinzelhandel nach 11 Betriebsgrößen gegliedert wiedergegeben. Es handelt sich um die gleichen Betriebe und das gleiche Zahlenmaterial, das in Tabelle 1 und Abb. 1 für den Konfektions-Einzelhandel in nur vier Gruppen gegliedert wiedergegeben ist. Dort zeigt die Kurve (Abb. 1) erst sinkende und dann steigende Tendenz. In Abb. 2 ist die sinkende Tendenz der Gesamtkosten bei den ersten Betriebsgruppen ebenfalls vorhanden, dann die steigende Tendenz und zum Schluß, genau wie beim Warenhaus, wieder die sinkende Tendenz. Hier liegt eine Untersuchung vor, die auf der Basis einer ausreichenden Zahl von Betrieben soviel Betriebsgrößen unterschieden hat, daß alle Gesetzmäßigkeiten genügend zum Ausdruck kommen konnten und die Relativität der Degression und Progression der Kosten klar erkennbar ist.

Zum Schluß noch einmal eine kurze Zusammenfassung der Ergebnisse in bezug auf die Kosten. Sowohl für den Großhandel als auch für den Einzelhandel wurde folgende Gesetzmäßigkeit festgestellt: Die Kosten im Handel sinken mit zunehmender Betriebsgröße bis zu einer von Geschäftszweig zu Geschäftszweig verschiedenen optimalen Betriebsgröße, von der ab sie wieder steigen. Dieser Satz muß dahin ergänzt werden, daß die Steigerung der Kosten bei weiter wachsender Betriebsgröße nur bis zu einem zweiten kritischen Punkt geht und dann wieder eine Senkung der Kosten eintritt bei den Betriebsgrößen von besonders großer Dimension. Roh ausgedrückt können wir also sagen: Die Gesamtkosten sinken vom Kleinbetrieb zum mittleren Betrieb, steigen wieder beim Großbetrieb und erfahren eine erneute Senkung beim Riesenbetrieb, wobei die Abstufung der Betriebsgrößen von Geschäftszweig zu Geschäftszweig verschieden ist.

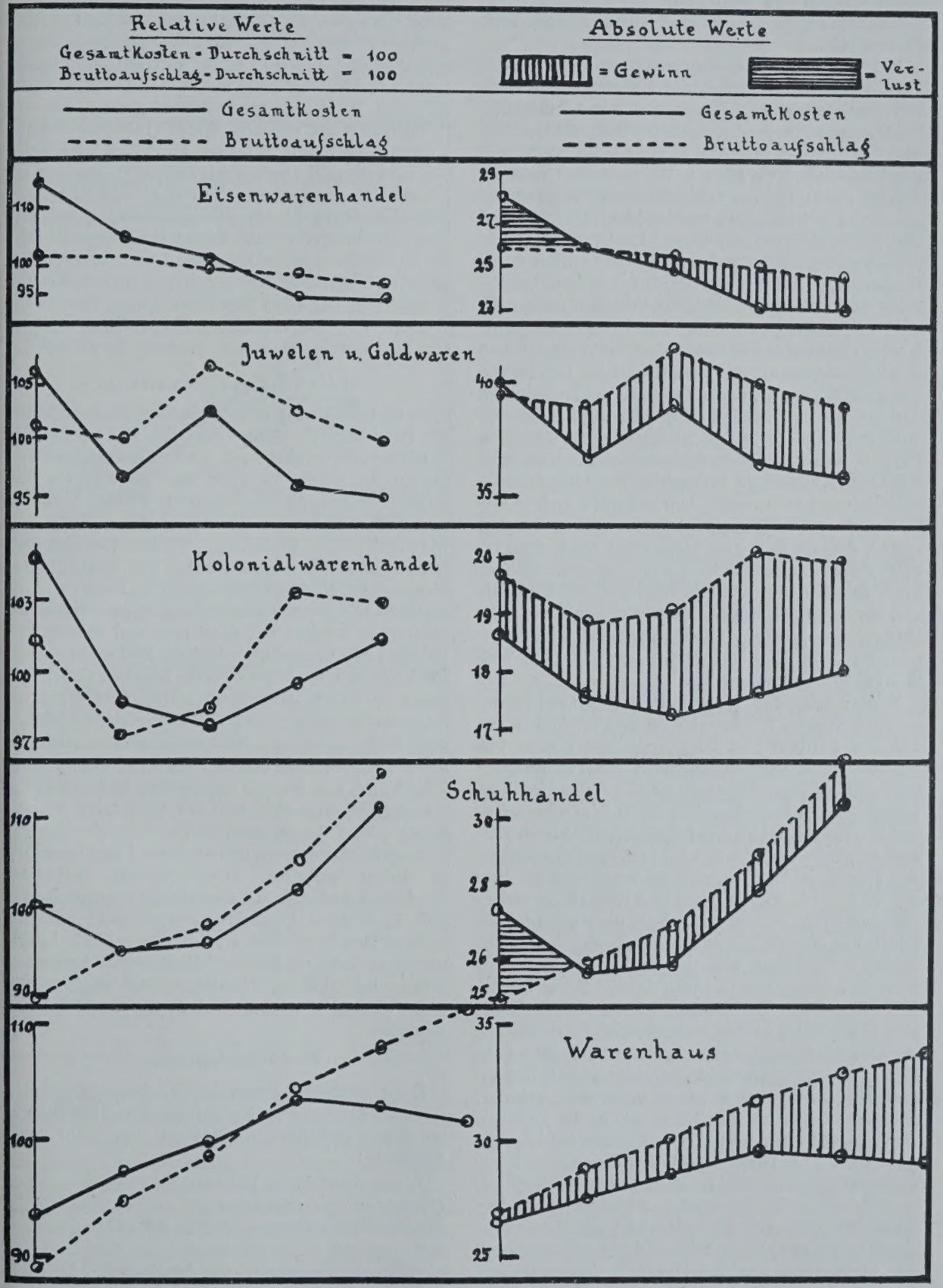
b) Der Gewinn.

Das Zahlenmaterial für den Gewinn enthält Tabelle 1, graphisch dargestellt sind die Zahlen in Abb. 1 und Abb. 3. Im allgemeinen läßt sich die Tendenz feststellen, daß der Gewinn mit zunehmender Betriebsgröße steigt und bei der höchsten Betriebsgröße wieder sinkt, allerdings auch dann noch über dem Durchschnitt bleibt. Ausnahmen bilden das Fleischliefergeschäft, der Schuhhandel und das Warenhaus, da in diesen Geschäftszweigen der Gewinn bis zur obersten Betriebsgröße steigt, beim Warenhaus sogar mit progressiver Tendenz. Auch der Konfektions-Einzelhandel gehört zu den Ausnahmen, insofern als bei ihm der Gewinn zunächst konstant bleibt und dann bei weiter wachsender Betriebsgröße sinkt. Der kritische Punkt, von dem ab der Gewinn mit der Betriebsgröße sinkt, tritt also in diesem Geschäftszweig schon sehr bald ein.

Die Spannungen zwischen dem höchsten und dem niedrigsten Gewinn bzw. Verlust sind für die einzelnen Geschäftszweige sehr verschieden, zum Teil aber außerordentlich hoch. So beträgt beim Warenhaus der Gewinn bei der kleinsten Betriebsgröße nur 0,2 %, bei der größten aber 4,7 %, im Durchschnitt 2,1 %. Setzen wir den Durchschnitt = 100, so erhalten wir für die kleinste Betriebsgröße die Indexzahl 9,5, für die höchste 238. Bei anderen Geschäftszweigen sind die Spannungen aber noch bedeutend größer. Beim Schuhhandel weist die kleinste

(Fortsetzung Seite 282.)

Abb. 3. Gesamtkosten und Bruttoaufschlag im Einzelhandel unter dem Einfluß der Betriebsgröße.



Betriebsgröße einen Verlust von 2,7 %, die höchste einen Gewinn von 1,4% auf, auf Indexbasis umgerechnet, ergibt dies beim Verlust ÷ 900, beim Gewinn 466.

Ein Vergleich der Gewinnkurven mit den Kostenkurven vermag einen Teil der Entwicklungstendenzen des Gewinns zu erklären, zur vollen Erklärung wird man aber Kosten und Bruttoaufschlag vergleichen müssen, wie dies kurvenmäßig in Abb. 3 geschehen ist. Man kann z. B. aus Abb. 1 ersehen, daß bei einem Teil der Geschäftszweige der Gewinn steigt von Betriebsgröße zu Betriebsgröße, während die Kosten entsprechend fallen. Dies gilt jedoch nur für die Geschäftszweige bei denen der Gewinn durch Ersparnisse an Kosten erhöht werden konnte, beim Konfektions-Einzelhandel läßt sich dazu noch die umgekehrte Tendenz feststellen (steigende Kosten, sinkender Gewinn), aber für die restlichen Geschäftszweige stimmt diese Erklärung nicht mehr. Am auffälligsten tritt die Tatsache in Erscheinung, daß mit wachsender Betriebsgröße trotz steigender Kosten eine gleichzeitige Steigerung des Gewinns beim Warenhaus, beim Kolonialwaren- und beim Schuheinzelhandel zu beobachten ist. Hier konnten demnach mit wachsender Betriebsgröße andere Gewinnquellen flüssig gemacht werden, die so ergiebig waren, daß sie auch eine Steigerung der Kosten ermöglichten. Solche Quellen sind der Bruttoaufschlag als Ausdruck der Wirtschaftlichkeit des Einkaufs und der Lagerumschlag als Ausdruck der Wirtschaftlichkeit des Verkaufs (mit gewissen Einschränkungen). Ein Blick auf Abb. 3 zeigt uns die Wirkung dieser Gewinnquellen.

Wieder möge das Warenhaus als Beispiel herangezogen werden. Wir beobachten dort (Abb. 3 rechts, absolute Zahlen) eine Steigerung der Kosten von Betriebsgröße zu Betriebsgröße, aber gleichzeitig eine noch stärkere Steigerung des Bruttoaufschlags bis zur vierten Betriebsgröße. Beim Warenhaus entstehen also mit wachsender Betriebsgröße beim Einkauf so große Vorteile, daß ein gleichzeitiges Steigen der Kosten in Kauf genommen werden kann. Von der vierten bis zur sechsten Betriebsgröße wird es sogar möglich, auf der einen Seite die Kosten herabzudrücken und auf der anderen Seite den Bruttoaufschlag zu erhöhen, was von beiden Seiten her zu einer Erhöhung des Gewinns führt. Beim Warenhaus liegen die Verhältnisse insofern einfach, als sich klar ergibt, daß mit wachsender Betriebsgröße der Gewinn einen immer steigenden Prozentsatz des Umsatzes ausmacht. Nicht so einfach ist es in den anderen Geschäftszweigen. Zwar kann man auch dort als Regel beobachten, daß die Gruppe der kleinsten Betriebsgröße den niedrigsten Gewinn, teilweise sogar Verlust aufweist, aber die Gruppe mit der höchsten Betriebsgröße ist nicht immer identisch mit der Gruppe, die den höchsten Gewinn hat. Die finanziell „optimale" Betriebsgröße, wie wir sie beim Großhandel nannten, muß also nicht notwendig mit der höchstmöglichen Betriebsgröße identisch sein, sondern sie ergibt sich als Resultante der drei Einflußfaktoren Kosten, Bruttoaufschlag und Lagerumschlag dort, wo die geringsten kostenmäßigen Nachteile den höchsten kostenmäßigen Vorteilen gegenüberstehen. Trotzdem, nur die kleineren Betriebsgrößen weisen Verluste auf, die größeren zeigen alle Gewinne, zum Teil sogar überdurchschnittliche Gewinne. Die linke Seite von Abb. 3 läßt dies leicht erkennen. Es wurde schon einmal gesagt, daß der Schnittpunkt der relativen Werte (Indexzahlen) für Kosten und Bruttoaufschlag den Punkt darstellt, von dem ab sich überdurchschnittliche Gewinne ergeben. Von den fünf angeführten Geschäftszweigen geht die Kurve für den Bruttoaufschlag bei drei Geschäftszweigen vor der dritten Betriebsgröße über die Kostenkurve hinweg, bei den beiden anderen Geschäftszweigen zwischen der dritten und vierten Betriebsgröße. Bei allen Geschäftszweigen sind es die höheren Betriebsgrößen, die überdurchschnittliche Gewinne aufweisen können, niemals die niederen.

c) Der Lagerumschlag.

In bezug auf den Lagerumschlag ist der Einfluß der Betriebsgröße völlig eindeutig. Mit wachsender Betriebsgröße wächst auch die Umschlagsgeschwindigkeit der Lager in allen hier angeführten Geschäftszweigen, wie aus Tabelle 1, Tabelle 3, Abb. 4 und Abb. 5 zu ersehen ist. Leider läßt sich aus dem Material nicht feststellen, welche Wechselbeziehungen zwischen Lagerumschlag und Kosten in den hier gerade benützten Betriebsgrößen bestehen. Eine einfache Gliederung der Betriebe nach solchen mit niedrigem, solchen mit mittlerem und solchen mit hohem Lagerumschlag, wobei die Bestimmung, was als hoch oder niedrig zu gelten hat, von Geschäftszweig zu Geschäftszweig verschieden ist, ergibt im allgemeinen eine Senkung der Kosten mit zunehmendem Lagerumschlag. Allerdings gibt es auch für diese Tendenz eine Grenze, insofern, als es einen Punkt gibt, von dem ab eine weitere Steigerung des Lagerumschlags sich nur mit steigenden Kosten erzielen läßt. Da in unserem Falle die obersten Betriebsgrößen durchweg den höchsten Lagerumschlag in jedem einzelnen Geschäftszweig aufweisen (s. Abb. 4 und Abb. 5), ist es nicht ausgeschlossen, daß in einigen Geschäftszweigen diese optimale Grenze bereits erreicht ist und der erhöhte Lagerumschlag demnach kostenerhöhend wirkt. Aber nachweisen läßt sich der Zusammenhang zahlenmäßig nicht, es muß in unserem Fall genügen, auf ihn hinzuweisen.

C. Zusammenfassung.

Die Zusammenfassung der Ergebnisse der Untersuchung für den Großhandel und den Einzelhandel zu einem einheitlichen Bild ist nun nicht mehr schwierig:

1. Der Einfluß der Betriebsgröße auf Kosten und Gewinn ist im Großhandel und im Einzelhandel der gleiche. Die Wirkungen sind in ihrer Grundtendenz dieselben.

2. Die Kosten sinken mit zunehmender Betriebsgröße bis zu einem „optimalen" Punkt, von dem ab sie wieder steigen und sinken schließlich wieder bei

den Betrieben von ganz besonders großer Dimension. Die Kosten verlaufen also zunächst degressiv zur Steigerung der Betriebsgröße, die an der Umsatzgröße gemessen wird, von einem gewissen Punkt an progressiv und schließlich wieder degressiv von einem

Abb. 4.

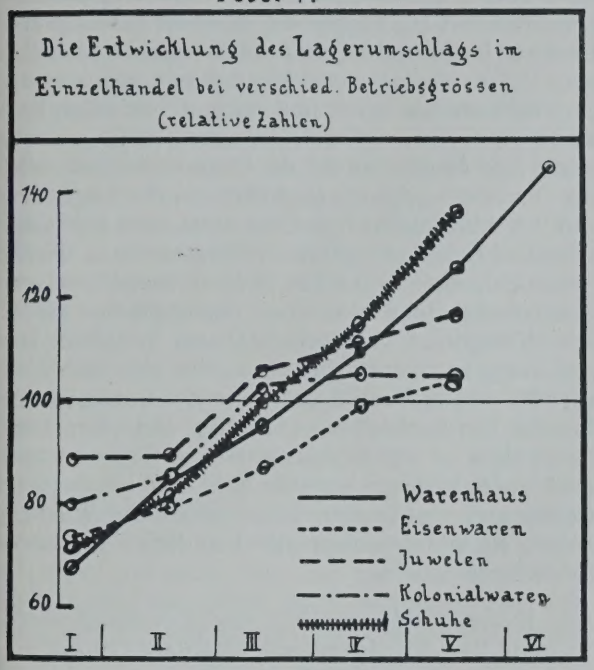
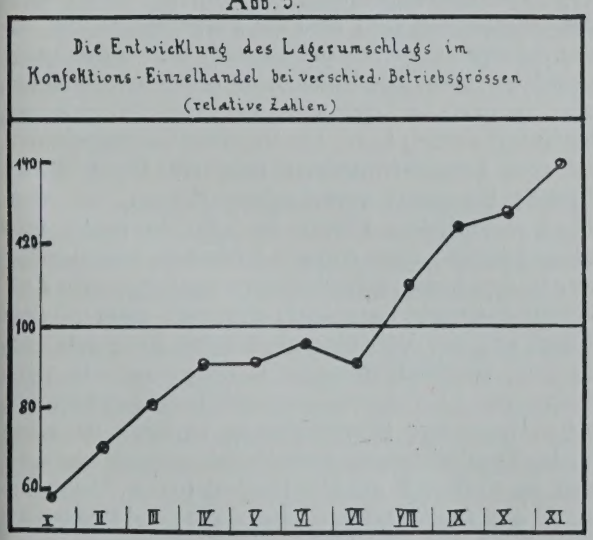


Abb. 5.



zweiten Punkt an. Die Höhe dieser beiden entscheidenden Kulminationspunkte für den Kostenverlauf oder die beiden entscheidenden Betriebsgrößen sind für jeden Geschäftszweig verschieden und können nur empirisch auf Grund eingehender und mehrjähriger Betriebsvergleiche ermittelt werden. Unter den hier angeführten Geschäftszweigen ließ sich die Gesetzmäßigkeit des Kostenverlaufs in bezug auf die erste Degression und die Progression sowohl beim Großhandel als auch beim Einzelhandel feststellen, die zweite Degression wurde im Einzelhandel für das Warenhaus und das Konfektionsgeschäft festgestellt. Für die übrigen Geschäftszweige war das statistische Material nicht umfassend genug, vor allem in bezug auf die obersten Betriebsgrößen, um eine entsprechende Gliederung der Betriebe vorzunehmen..

3. Der Bruttoaufschlag verläuft im allgemeinen parallel zu den Kosten, wobei mit zunehmender Betriebsgröße die Differenz zwischen beiden Größen, der Gewinn (wenn die Kosten höher sind, ergibt sich Verlust) immer größer wird bis zu einer optimalen Betriebsgröße, von der ab die umgekehrte Tendenz eintritt. Von den Kosten aus gesehen, verläuft also der Bruttoaufschlag mit zunehmender Betriebsgröße zunächst stark progressiv, verflacht sich dann bis zu einem bestimmten Punkt und verläuft dann wieder degressiv, was dementsprechend zunächst stark, dann langsam steigender und später fallender Gewinn ergibt. Die Degression bei den oberen Betriebsgrößen ist beim Bruttoaufschlag aber nur schwach, so daß auch bei diesen Betriebsgrößen noch ein überdurchschnittlicher Gewinn verbleibt.

4. Der Lagerumschlag zeigt sowohl im Großhandel als auch im Einzelhandel allgemein nur eine klare Tendenz: Er steigt mit zunehmender Betriebsgröße.

Ein Vorschlag zur Auswertung des betriebswirtschaftlichen Schrifttums.

Von J. Kronstein, Berlin-Grunewald.

I. Je reicher das betriebswirtschaftliche Schrifttum sich gestaltet, desto geringer muß — zum großen Schaden der Wirtschaft wie der Verleger — sein Ausnutzungsgrad werden, falls keine besonderen Auswertungseinrichtungen geschaffen werden.

II. Die bisherigen Versuche nach dieser Richtung hin sind unzulänglich, weil sie keiner der drei Forderungen — Vollständigkeit, Spezialisierung, Greifbarkeit — voll entsprechen.

III. Das Problem kann nur durch eine gemeinwirtschaftlich organisierte, auf einer strengen Begriffssystematik beruhende Auswertungskartei gelöst werden, die auf jede noch so eng begrenzte Anfrage eine vollständige Quellen- oder Inhaltsauskunft erteilt.

I. Das Problem.

Die Lähmung durch reiche Selbsterzeugung.

(1) Als sicheres wenn auch nicht überall anwendbares Mittel zur Unkrautbeseitigung wird empfohlen: Die oberirdischen Pflanzenteile alle zwei Wochen bis in den Spätsommer hinein abzumähen. Durch die fortwährende Wachstumsstörung finden die von der Wurzel angesaugten Säfte keinen Abfluß; und in der entstehenden Anhäufung der selbsterzeugten Stoffe erstickt schließlich die Wurzel.

(2) Eine ähnliche Lähmung durch eigenen Reichtum droht auch dem betriebswirtschaftlichen Schrifttum. Seit dem 1. Januar erscheinen in Deutschland etwa ein Dutzend Zeitschriften ausschließlich betriebswirtschaftlichen Inhalts; außer-

dem mehrere Werbungszeitschriften; und dann findet man verschiedenste Aufsätze betriebswirtschaftlichen Inhalts in den volkswirtschaftlichen, steuerrechtlichen und gewerblichen Zeitschriften; besonders die letzteren sind bemerkenswert, weil hier auf unmittelbaren Zusammenhang zwischen dem Inhalt des Aufsatzes und der Wirklichkeit des betreffenden Gewerbezweiges geachtet wird.

(3) Die dauernde und aufmerksame Verfolgung dieser Fülle von Aufsätzen, die über mehrere Hunderte von Zeitschriften verstreut sind, daneben eine wenigstens oberflächliche Durchsicht der neu erscheinenden Bücher ist dem einzelnen weder möglich noch zweckmäßig. Das letztere aus dem Grunde, weil zwischen der Entstehungs- und Ausnutzungsform des betriebswirtschaftlichen Schrifttums ein Widerspruch besteht, dessen Darlegung zur richtigen Problemstellung und -lösung führen wird.

Die Ausnutzungsbedingungen des Schrifttums.

a) Die Spezialisierung.

(4) Zunächst die Ausnutzung. Jeder berufsmäßige Organisator, Direktor, selbständig denkende Betriebstätige — kurz jeder Betriebswirt — wird in einem gegebenen Augenblick vor ein eng begrenztes Problem gestellt. Selbst eine so umfassende Aufgabe wie die Neueinrichtung eines Großbetriebes ist letzten Endes die Summe der Antworten auf eng begrenzte Fragen wie beispielsweise: Welche Löhnungsmethode ist für den gegebenen Fall die beste? Wie prüft man die Bewerber? Wie soll das Kontosystem gegliedert werden? Welche Konzepthalter sind in dem Schreibmaschinenbüro zu verwenden? Wie ist die Kennleiste der Interessentenkartei auszuarbeiten?

b) Die Vollständigkeit.

(5) Die Antwort, die man auf jede dieser Fragen gibt, ist desto erfolgreicher, das organisatorische Gesamtergebnis desto glänzender, je vollständiger der Erfahrungsstoff erfaßt wird. Die Aussicht dafür, daß wirklich die zweckmäßigste Löhnungsmethode gewählt wurde, ist desto größer, je eingehender die bisher erschienenen Veröffentlichungen über die mit Löhnungsmethoden gemachten Erfahrungen bearbeitet worden sind. Fast in jeder nicht ganz wertlosen Veröffentlichung findet man irgendeinen kleinen interessanten Strich oder gar eine Anregung, die sich oft in unerwarteter Weise gerade für die vorliegenden Verhältnisse als wertvoll erweist. Nur als Summe dieser Einzelheiten kann eine gute Lösung entstehen. Wie die komplizierteste Maschine unbefriedigend arbeitet, falls irgendeine winzige Schraube locker wird, wie die glücklichste Stimmung durch ein Hühnerauge auf der kleinen Zehe verdorben wird, so wird auch die bestdurchdachte organisatorische Einrichtung mehr oder weniger fühlbar beeinträchtigt, wenn irgendeine Spalte oder Anweisung übersehen worden ist.

c) Die Greifbarkeit.

(6) Angesichts der Mannigfaltigkeit der Betriebswirtschaft kann das Bestreben, den Stoff jeder Einzelfrage vollständig zu erfassen, nur dann befriedigt werden, falls dieser in leicht greifbarer Form dargeboten wird. Das gilt für beide Kategorien der Betriebswirte, wenn auch aus verschiedenen Gründen. Ein berufsmäßiger Organisator (1) hat in einem ihm fremden Betriebe viele Fragen zu lösen und es steht ihm für jede Frage nur eine beschränkte Zeit zur Verfügung, da sonst die Gesamtkosten zu hoch werden; ein Betriebsangehöriger (2), mag er Direktor oder nur Abteilungsvorsteher sein, ist wiederum mit seiner laufenden Arbeit stark beschäftigt, so daß ihm für die Organisationsfragen nur wenig Zeit bleibt. Sowohl der Organisator als auch der Betriebsangehörige sind kaum in der Lage, die von ihnen benötigten Erfahrungstatsachen sich umständlich zusammenzusuchen. Vielmehr ist es ihnen erwünscht, diese Tatsachen in einer übersichtlichen Zusammenstellung von einer unparteiischen Seite schnellmöglichst zu erhalten. Dieses Verfahren ist das einzig wirtschaftliche. Man stelle sich doch nur vor: Es gibt in Deutschland sehr viel Interessenten für die Durchschreibebuchführung und jeder von ihnen muß — wenn er ernst an die Sache herangeht — das Material hierüber aufs neue zusammenstellen und vergleichen. Diese mehrfache Wiederholung ein und derselben Arbeit ist doch eine unverzeihliche Vergeudung.

Der Widerspruch zwischen dem Entstehungsvorgang und den Ausnutzungsbedingungen des Schrifttums.

(7) Die Spezialisierung, die Vollständigkeit und die Greifbarkeit sind also die Forderungen, die an das Schrifttum vom Gesichtspunkte der Ausnutzung gestellt werden. Die Entstehung des Schrifttums ist aber so gestaltet, daß keine der drei Forderungen befriedigt werden kann. Die Veröffentlichungseinheit ist eine Zeitschriftnummer oder ein Buch. Diese Einheit behandelt verschiedene Fragen, ist also nicht spezialisiert. Ferner ist jeder Verfasser vor allem bestrebt, seine eigenen Gedanken darzulegen; nur in dem hierzu erforderlichen Umfange wird das bereits bekannte dargelegt; demnach kann in der Regel von der Vollständigkeit keine Rede sein, so daß die Veröffentlichungen, in denen nur eine umfangreiche Literaturzusammenstellung gegeben ist, schon besonders hervorgehoben werden. Ist aber weder Spezialisierung noch Vollständigkeit vorhanden, so muß auch die Greifbarkeit fehlen. Vielmehr sind die Ausführungen über ein und dasselbe Thema in den verschiedensten Büchern und Aufsätzen (oft an Stellen, wo man sie gar nicht vermuten würde) in einem unübersehbaren Durcheinander mit andersinhaltlichen Erörterungen verstreut.

Die Folgen des Widerspruchs.

a) Unzählige Interessenten, wenige Kunden.

(8) Durch das Auseinandergehen des Entstehungsvorganges und der Ausnutzungsbedingungen wird die Wirksamkeit des Schrifttums beeinträchtigt und zwar desto mehr, je mannigfaltiger es wird. Diese

Lähmung betrifft sowohl den Umfang als auch die Tiefe der Wirksamkeit In erster Beziehung muß auf die vom Standpunkte der Wirtschaft wie der Verleger und Verfasser betrübende Tatsache hingewiesen werden, daß die Zahl der Leser des Schrifttums einen sehr geringen Bruchteil der Zahl seiner Interessenten bildet. Eigentlich ist doch jeder im Betriebsleben Stehende ein betriebswirtschaftlicher Interessent. Jeder Kontokorrentbuchhalter hat ein Interesse, seine Eintragungen möglichst schnell und einwandfrei zu machen; jedes Ladenmädchen ist bestrebt, möglichst viel zu verkaufen; es müßte also jeder Buchhalter und jedes Ladenmädchen die diesbezüglichen Veröffentlichungen lesen. Sie tun es nicht und sind dabei nicht ganz im Unrecht. Sie würden in einer betriebswirtschaftlichen Zeitschrift nur hin und wieder Abhandlungen finden, für die sie ein unmittelbares aus ihrem Tagesablauf hervorsprießendes Interesse haben. Der übrige Inhalt der Zeitschrift ist (so wertvoll er von anderen Gesichtspunkten sein mag) für diese Leute — Spreu; und da es ihnen zu lange dauert und zu viel kostet, den Weizen in dem Spreu zu suchen, so verzichten sie hierauf ganz. Das gilt übrigens für andere Betriebswirte, selbst für die berufsmäßigen Organisatoren. Ich halte zwei betriebswirtschaftliche Zeitschriften; jedesmal, wenn ich sie bekomme, stelle ich fest, daß der größte Teil ihres Inhalts mich im Augenblick nicht interessiert; wozu soll ich sie lesen? Kann ich sicher sein, daß ich den Inhalt solange im Kopf behalte, bis mir das Leben eine Aufgabe stellt, zu deren Lösung ich jenen Inhalt brauche? Diese Frage muß verneint werden und infolgedessen ist es geradezu ein Gebot der Wirtschaftlichkeit, den vorläufig benötigten Inhalt nicht aufzunehmen, also die Zeitschriften nicht zu lesen.

b) Unvollständige Ausnutzung.

(9) Und nun die Kehrseite! In dem gegenwärtigen Augenblick interessiert mich weder das Gewinn- und Verlustkonto in Amerika, noch die Wertberichtigungsposten, noch die Schreibmaschinenversuche mit einfachen und automatischen Konzepthaltern, noch die Konjunkturanalyse, noch der Zeitschriftenschrank, noch farbige Lampen, noch der Sinn der Saldenkontrolle. Ich habe jetzt das Einkaufswesen in einer Fabrik neu einzurichten. Wie gern hätte ich dazu die gesamte einschlägige deutsche Literatur — soweit sie nicht offensichtlich überholt ist — durchgesehen. Einige Tage würden genügen und die hätte ich gern aufgewendet; aber das Zusammensuchen dieser Literatur muß Wochen dauern. Hierzu bin ich nicht in der Lage; denn die Organisation des Einkaufs ist nur ein Glied der gesamten, die Unkostenverminderung und die Wiedergewinnung der verlorengegangenen Ertragsfähigkeit bezweckenden Neueinrichtung; man ist außerstande, auf eines der vielen Teilprobleme Wochen aufzuwenden. Infolgedessen werde ich mich auf einige mehr oder weniger zufällig bekanntgewordene Veröffentlichungen und vor allem auf eignes Gutdünken beschränken. Alle anderen Veröffentlichungen über den Einkauf würden in diesem Falle keine Wirkung ausüben. Und so geht es überall. In unzähligen Fällen üben unzählige Veröffentlichungen nicht die Wirkung aus, für die sie durchaus geeignet sind; einfach aus dem Grunde, weil der Leser, der diese Veröffentlichungen benötigt, sie gar nicht kennt; vielleicht hat er sie sogar einmal gelesen (als er sie nicht brauchte), aber schon längst ihr Vorhandensein vergessen und kann jetzt (gerade als er sie braucht!) nicht mehr darauf kommen.

(10) Da also das betriebswirtschaftliche Schrifttum von der größten Zahl seiner Interessenten überhaupt nicht gelesen (Abs. 8) und von den wenigen Kunden nur unvollständig gelesen und noch unvollständiger angewandt wird (Abs. 9), so hat es einen außerordentlich geringen Ausnutzungsgrad. Eine grausame, wohl nicht zu übertreffende Selbstverspottung! Ein Schrifttum, dessen einzige Triebfeder die Wirtschaftlichkeit ist, das bei jeder Kleinigkeit die 100proz. Ausnutzung anstrebt, sorgt für die eigne Wirtschaftlichkeit nicht und wird infolgedessen kaum zu 5% vielleicht nicht einmal zu 1% ausgenutzt.

(11) „Wie siehst du aber den Splitter in deines Bruders Auge, und wirst nicht gewahr des Balkens in deinem Auge?"

II. Die Lösungsversuche.

(12) Nun würde dieser Vorwurf nicht ganz berechtigt sein. Der Balken im Auge ließ sich doch fühlen. Dem Verfasser sind drei Lösungsversuche des Auswertungsproblems bekannt, die allerdings noch nicht ein Jahr alt sind.

(13) Als den Keim dieser Versuche sind die Literaturübersichten zu betrachten. Am meisten ist wohl die Übersicht dieser Zeitschrift ausgebaut, die sich nicht nur auf Betriebswirtschaftslehre, sondern auch auf andere Gebiete erstreckt, jedes Gebiet in verschiedene Gruppen teilt und Bücher wie Aufsätze umfaßt.

„Das betriebswirtschaftliche Schrifttum."

(14) Die Beschränkung der Berichterstattung auf die Betriebswirtschaftslehre; eine größere Gruppenzahl; eine kurze Inhaltsangabe bei jedem Aufsatz — diese drei Merkmale kennzeichnen den Übergang von der Literaturübersicht der Z. f. Hw. u. Hp. zu derjenigen Zeitschrift, die den ersten Auswertungsversuch darstellt. Seit September 1926 wird von dem Ausschuß für wirtschaftliche Verwaltung „Das betriebswirtschaftliche Schrifttum" herausgegeben, das vielen Lesern der Z. f. Hw. u. Hp. sicher gut bekannt ist. Der Fortschritt, den diese Zeitschrift gegenüber der Literaturübersicht darstellt, läßt sich wie folgt kennzeichnen:

a) in der Spezialisierung: durch größere Gruppenzahl;
b) in der Vollständigkeit: durch größere Anzahl herangezogener Aufsätze;
c) in der Greifbarkeit: durch die Inhaltsangaben.

(15) Zweifellos aber ist die zu erstrebende Vollendung in keiner der drei Beziehungen auch nur

entfernt erreicht. Am wenigsten in der Spezialisierung: Was bedeutet die Einteilung in 35 Gruppen, wenn man berücksichtigt, daß die betriebswirtschaftlichen Begriffe wohl nach Hunderten zählen? In bezug auf die Vollständigkeit ist das Fehlen jeder Berichterstattung über die Bücher zu vermerken, so daß insofern ein Rückschritt gegenüber der Literaturübersicht vorhanden ist. Nicht nur durch die besagten Mängel der Spezialisierung und der Vollständigkeit wird die Greifbarkeit beeinträchtigt, sondern durch die ganze Anlage der Berichterstattung in Form einer Zeitschrift. Das Ideal der Greifbarkeit wäre ein laufend ergänztes Verzeichnis der gesamten Literatur über jeden Gegenstand. Zwischen einer solchen Kartei und dem „betriebswirtschaftlichen Schrifttum" ist noch eine sehr weite Kluft.

„Z. f. O."

(16) Vollkommener ist die von der „Z. f. O." vorgenommene Spezialisierung; sie ist vor allem tiefer, da als Teilungseinheit nicht mehr ein ganzer Wissensabschnitt, sondern ein Begriff dient. Es ist hier ein Schritt weiter gemacht, aber nur ein Schritt, wie nachfolgende Ausführungen ergeben werden. Davon schon abgesehen, muß gesagt werden, daß der Vorzug, den die „Z. f. O." vor dem „Betriebswirtschaftlichen Schrifttum" in bezug auf die Spezialisierung (und auch die Greifbarkeit) hat, viel geringer ist, als der Rückschritt hinsichtlich der Vollständigkeit. Denn die Gliederung der „Z. f. O." umfaßt außer ihrem eigenen Inhalt nur einige wenige in der „Internationalen Rundschau" und „Bücherschau" erwähnten Veröffentlichungen, die nur einen sehr kleinen Bruchteil des Schrifttums ausmachen. Außerdem ist noch eine „Zeitschriftenlese" vorhanden, die aber durch die Inhaltsfahne nicht erfaßt wird.

(17) Ferner behandelt die „Z. f. O." jeden Aufsatz als eine logische Einheit, was natürlich sehr unvollkommen ist; es kann vielmehr als Regel angesehen werden, daß in dem Aufsatz über das Thema A sich mindestens einige und unter Umständen sehr bedeutungsvolle Äußerungen über die Themen B, C und D befinden, die man nach der Überschrift gar nicht vermuten würde.

„Wirtschaftlichkeit."

(18) Ein interessanter Versuch, den ganzen Inhalt der Betriebswirtschaftslehre in einer Zeitschrift zu erfassen, und zwar mittels Aufsätzen, die sich im Rahmen eines Stichwortes halten, ist die Zeitschrift „Wirtschaftlichkeit". Sie will „das Betriebsnachschlagewerk des Praktikers" sein, enthält aber außer den allgemeineren Übersichten viele sehr ins einzelne gehende Aufsätze; ferner ist es zweifelhaft, ob für ein Nachschlagewerk, das für einen gewissen Zeitpunkt den gesamten Stand des Wissens darstellen soll, die Form einer laufend erscheinenden Zeitschrift geeignet ist. Als Vorzug muß vermerkt werden, daß die Stichwörter logisch und nicht alphabetisch gruppiert werden. Vom Gesichtspunkte der Auswertung gilt jedenfalls dasselbe wie für „Z. f. O.": Die im Vergleich zum „Betriebswirtschaftlichen Schrifttum" etwas tiefere Spezialisierung und größere Sorge für die Greifbarkeit reichen keineswegs aus, um die Unvollständigkeit auszugleichen. Diese ist hier noch größer als bei der „Z. f. O.", da jegliche systematische Literaturübersicht fehlt; nur einzelne Aufsätze sind mit vereinzelten Literaturhinweisen versehen.

Nur Zentralisation, keine Dezentralisation.

(19) „Das betriebswirtschaftliche Schrifttum" einerseits, die „Z. f. O." und die „Wirtschaftlichkeit" andererseits stellen zwei verschiedene Lösungstypen dar. Im ersten Fall wird die Auswertung von einer Zentralstelle aus versucht, im zweiten Fall wird die Hauptarbeit jedem einzelnen Leser überlassen, allerdings durch eine besondere Gestaltung der Zeitschrift möglichst erleichtert. Daß diese zweite — dezentralisierte — Lösung schlechter ist, kann wohl nicht bestritten werden; sie läßt alle Leser ein und dieselbe Arbeit machen, die von der Zentralstelle nur einmal gemacht zu werden braucht. Ferner setzt sie voraus, daß alle Zeitschriften einheitlich organisiert sind, was ohne eine Zentralstelle natürlich unmöglich ist. Sie stellt an die Gestaltung der Zeitschrift verschiedene Ansprüche, zu deren Erfüllung entweder die Möglichkeit oder der Wille fehlen. Schließlich wird auf diese Weise nie etwas Vollständiges herauskommen, weil kein Leser in der Lage ist, sämtliche Bücher oder Zeitschriften zu verfolgen. In der Zeitschrift „Technik voran" (1927 Nr. 2 S. 31) hat Dipl.-Ing. Marung, der selbst nach der dezentralisierten Methode arbeitet, sehr anschaulich die hiermit verbundenen Schwierigkeiten geschildert (vgl. auch die Aufsätze von Jahr und Schmidt in der Nummer 4 und 5 derselben Zeitschrift).

(20) „Das betriebswirtschaftliche Schrifttum" hat also allein den richtigen Weg beschritten, ist leider aber ganz in seinem Anfang steckengeblieben. Für die dem Endziel zu einzuschlagende Richtung geben die Versuche „Z. f. O." — „Wirtschaftlichkeit" zwei wertvolle Winke: Die mehrstufige Begriffsgliederung der „Wirtschaftlichkeit" und die Kartei der Heftausgabe der „Z. f. O.", auf die hier nicht näher eingegangen werden kann.

III. Die „betriebswirtschaftliche Auswertungskartei" m. b. H.

Die Richtlinien.

(21) Der kritische Vergleich der bisherigen Lösungsversuche führt zu folgenden Richtlinien einer vollendeten Lösung des Auswertungsproblems.

(22) 1. Diese Aufgabe übersteigt wohl die Kräfte eines einzelnen Verbandes oder Organisation. Sie muß vielmehr einem gemeinwirtschaftlichen Unternehmen übertragen werden, an dem möglichst vollständig sowohl die Erzeugung als auch der Verbrauch des betriebwirtschaftlichen Schrifttums beteiligt sein müssen. Die „Erzeuger" sind die Schriftsteller und diejenigen Verleger, für deren Interessenkreis das betriebswirtschaftliche Schrifttum von Bedeutung ist; als Vertreter des

Verbrauchs kommen in Frage: einerseits verschiedene wirtschaftliche Verbände, andererseits Firmen der Bürobranche, Organisationsinstitute, Verbände der Organisatoren, Bücherevisoren, beratender Ingenieure, Reklamefachleute, G. f. O. usw. Die Führung und wohl die Bildung dieses Konsortiums müßte der AWW. übernehmen als gewissermaßen unparteiischer Dritter zwischen der Erzeugung und dem Verbrauch.

(23) 2. Der Kern der Auswertungsarbeit ist nicht eine Zeitschrift, sondern eine Kartei, deren gedankliches Gerüst durch die Begriffssystematik der Betriebswirtschaft gebildet wird. Der ganze Inhalt der Betriebswirtschaftslehre wird zunächst in Gebiete geteilt; jedes Gebiet zerfällt in Klassen, diese bestehen aus Ordnungen, diese aus Familien; so geht es durch Gattungen und Arten weiter bis zu Begriffseinheiten. Unter Begriffseinheit ist ein so kleiner Ausschnitt der Wirklichkeit zu verstehen, der für die Praxis als ein unteilbares, aber mit verschiedenen Merkmalen versehenes Atom betrachtet werden kann. Beispielsweise ist die Rechenmaschine „Brunsviga" eine Begriffseinheit der Art „Sprossenradmaschine", die zu der Gattung „Rechenmaschinen" und Familie „Büromaschinen" gehört. Oder „Abschreibungssatz auf Fabrikgebäude" ist eine Begriffseinheit der Art „Abschreibungssätze", deren Begriffsgattung „Abschreibung" heißt. Man braucht aber auch nicht so weit gehen und schon die Begriffe „Sprossenradmaschine" bzw. „Abschreibungssätze" als Einheiten betrachten.

(24) 3. Die konkrete Ausgestaltung der Kartei wird durch zwei Kartenarten gekennzeichnet: die Quellenkarte und die Gliederungskarte. Für jede Begriffseinheit, aber auch jede Begriffsart, -haftung usw. wird je eine Quellenkarte angelegt, die nur 5 Spalten enthält: Quelle, Jahrgang, Verlag, Absätze, Bemerkungen. In der ersten Spalte wird nach einer Abkürzungstabelle die Quelle (das Buch oder die Zeitschrift) aufgezeichnet, in der eine Veröffentlichung erschienen ist; die zweite Spalte enthält das Erscheinungsjahr und die dritte den Verlag (gleichfalls abgekürzt). Die vierte Spalte ist für die Nummern derjenigen Absätze bestimmt, in denen die fragliche Begriffseinheit oder Begriffart usw. behandelt wird; in der fünften Spalte werden die Nummern der etwaigen Bemerkungen eingestellt, deren Text auf einem besonderen Bemerkungsblatt eingetragen wird. Die Gliederungskarten sind die Leitkarten; sie kommen nur für Begriffsgruppen in Frage und sind Verzeichnisse der die Gruppen bildenden Untergruppen. Die Gliederungskarte einer Begriffsfamilie enthält also sämtliche Gattungen dieser Familie, die Gliederungskarte einer Begriffsgattung sämtliche Arten usw.

(25) 4. Der Verkehr der Auswertungskartei mit den Erzeugern. Die angeschlossenen Verleger verpflichten sich, ihre Veröffentlichungen wie folgt zu gestalten:

(26) a) Die Absätze werden laufend numeriert; die Numerierung der Seite kann entweder durch Angabe der auf ihr enthaltenen Absatznummern ersetzt oder in der bisherigen Form beibehalten oder ganz fallengelassen werden. Vom Gesichtspunkte der Auswertungskartei hat die Seite den Nachteil, daß auf ihr mehrere Begriffe behandelt werden, während der Absatz die kleinste und meistens auch nur einem Begriff gewidmete Einheit ist. Schlimmstenfalls könnte man mit der bisherigen Seitennumerierung auskommen.

(27) b) Jeder Absatz oder eine Absatzgruppe wird — vorzugsweise vom Verfasser selbst, gegebenenfalls von dem Verlage — mit der Bezeichnung des betreffenden Begriffes versehen, und zwar in der Terminologie der Auswertungskartei.

(28) c) Der Veröffentlichung wird ein Stichwörterverzeichnis beigefügt, in dem wiederum keine anderen Worte enthalten sein dürfen, als die Begriffsbezeichnungen der Auswertungskartei; für die neu entstehenden Inhalte, die in keiner bisherigen Bezeichnung unterzubringen sind, muß von dem Verfasser im Einvernehmen mit der Auswertungskartei ein entsprechendes Wort neu geschaffen werden. Die Reihenfolge des Stichwörterverzeichnisses — das auf diese Weise nach Form und Inhalt genormt wird — ist nicht alphabetisch, entspricht vielmehr der Reihenfolge des Begriffssystems der Auswertungskartei. Bei jedem Stichwort sind die Absatznummern und die etwaigen Bemerkungen anzugeben. Der Aufbau des Stichwörterverzeichnisses entspricht also genau der Reihenfolge der Kartei und dem Spaltenvordruck der Quellenkarte, auf die infolgedessen fließend übertragen wird.

(29) 5. Der Verkehr der Auswertungskartei mit den Verbrauchern wickelt sich vorzugsweise in Form von Auskünften ab. Jedes Geschäfts- oder Organisationsunternehmen, das zwecks Vornahme der Verbesserungen im eigenen oder fremden Betriebe sich für entsprechende betriebswirtschaftliche Fragen interessiert, ferner die Autoren, die ein bestimmtes Problem behandeln, senden — am zweckmäßigsten auf einem Vordruck, der genügend Raum für individuelle Bemerkungen hat — eine Anfrage an die Auswertungskartei, und bekommen hierauf je nach Wunsch eine Quellen- oder eine Inhaltsauskunft. Die Quellenauskunft ist die Abschrift der Quellenkarten der in die Anfrage fallenden Begriffe. Die darin enthaltenen Veröffentlichungen kann der Anfragende entweder unmittelbar von dem Verlage oder von der Auswertungskartei beziehen; im ersten Falle muß der Interessent an jeden Verlag besonders schreiben und zahlen; im zweiten Falle schreibt und zahlt er nur einmal.

(30) Natürlich könnten auch laufende Auskünfte bestellt werden; beispielsweise wird der Werbeleiter einer Markenfirma die Auswertungskartei ersuchen, ihn auf sämtliche bemerkenswerten Veröffentlichungen betreffend die Markenreklame aufmerksam zu machen. An diesem Beispiel tritt besonders die riesige volks- und privatwirtschaftliche Ersparnis zutage, die durch die Auswertungskartei erzielt werden kann. Jetzt müssen Hunderte von Markenwerbeleitern die Presse durchsehen; in der

Auswertungskartei wird ein Mensch diese Arbeit einmal machen, und zwar gründlicher und besser als jeder von seinen Abonnenten es machen könnte. Ebenso werden die Buchhaltungsleiter der Betriebe, die mit vielen Vertretern arbeiten und infolge Unterschlagungen großen Schaden erlitten haben, laufende Auskünfte über die Vertreterkontrolle bestellen usw.

(31) Die Inhaltsauskunft ist eine Erläuterung der Quellenkarte; hier wird mehr oder weniger eingehend — je nach den Umständen und Wünschen — der Inhalt des angefragten Gebietes beschrieben und die Gesichtspunkte der maßgebenden Veröffentlichungen so dargelegt, daß der Anfragende in der Lage wäre, gerade diejenigen herauszunehmen, die sich am meisten für seine Zwecke eignen.

(32) Soll außerdem noch irgendwelche laufende — dem „Betriebswirtschaftlichen Schrifttum" analoge — Bibliographie erscheinen? Ich möchte die Frage verneinen. Wozu eine ausgedehnte und schon deshalb nicht leicht nutzbare Übersicht, wenn man ein Literaturverzeichnis für jede Spezialfrage sofort bekommen kann? Höchstens käme ein Jahrbuch in Frage, nach größeren Begriffsgruppen eingeteilt und nur die besonders bemerkenswerten literarischen Erscheinungen erörternd; dieses Jahrbuch würde dann ein Gesamtbild der wissenschaftlichen Tätigkeit des Jahres geben.

Die Vorteile der dargelegten Lösung.

(33) Die dargelegte Lösung ist

vollständig,

weil nicht nur die Zeitschriften, sondern auch die Bücher erfaßt werden; jeder Schriftsteller und Verleger hat ja das größte Interesse, die Dienste eines so wichtigen und für ihn kostenlosen Verbreitungsmittels wie die Auswertungskartei zu benutzen; infolgedessen ist anzunehmen, daß nicht nur die betriebswirtschaftliche, sondern auch die gewerbliche Presse, die unter 4. aufgestellten Vorschriften erfüllen wird;

spezialisiert,

weil jede Begriffseinheit vollkommen selbständig behandelt, über jeden noch so kleinen Ausschnitt der Betriebswirtschaft eine besondere Auskunft erteilt wird;

greifbar:

Der Interessent braucht nur einen Vordruck auszufüllen und bekommt je nach Wunsch entweder das Literaturverzeichnis mit und ohne Erläuterung oder gar die Veröffentlichungen selbst, mögen diese in verschiedensten Verlagen erschienen sein.

(34) Als die laufende — vor allem sehr genaue — Zusammenfassung der gesamten schriftstellerischen Arbeit auf betriebswirtschaftlichem Gebiete, als eine Nachschlagequelle, die an Inhaltsreichtum sich ebensowenig übertreffen läßt wie an Bequemlichkeit der Benutzung, wäre die „Betriebswirtschaftliche Auswertungskartei m. b. H." ein sehr großzügiges Unternehmen. Allein die Schaffung einer vollständigen Begriffssystematik wäre eine kollektive wissenschaftliche Leistung ersten Ranges, die — zwar nicht kulturgeschichtlich, wohl aber methodologisch — sich durchaus mit der französischen Enzyklopädie vergleichen ließe, mindestens auf dem geisteswissenschaftlichen Gebiete eine vollständige Neuheit wäre und zur Genauigkeit der Begriffsbildung sehr viel beitragen würde. Und die Normung des Stichwörterverzeichnisses, die Benutzung von nur bestimmten, streng definierten Ausdrücken und die Festsetzung einer allgemein gültigen logischen Reihenfolge würden jedem Fachmann gestatten, sofort alle ihn interessierenden Stellen der Veröffentlichungen zu finden. Schließlich würde bei der Auswertungskartei von selbst die vollständigste betriebswirtschaftliche Bücherei entstehen.

Die Kostenfrage.

(35) Aber eben diese Großzügigkeit läßt Zweifel an der Ausführbarkeit auftauchen. Würde man die Kosten aufbringen?

(36) Die Gründungskosten sind: die Beschaffung der erforderlichen Büroeinrichtung und die Honorare für den Entwurf des Begriffssystems. Es sind wohl einige, vielleicht mehrere zehntausende Mark; und nicht dieser Betrag, sondern eine viel größere Summe kann von den Erzeugern und Verbrauchern des betriebswirtschaftlichen Schrifttums (Abs. 22) mit Leichtigkeit gesammelt werden, wenn nur der Zweck als wichtig genug erscheint.

(37) Die laufenden Kosten sind die Miete, die Unterhaltung der Büroeinrichtung, die Gehälter für die Fortführung der Quellenkarten, der Briefwechsel, die Honorare bzw. die Gehälter für die Inhaltsauskünfte und die Werbung. Dagegen hat die Auswertungskartei zwei Einnahmequellen: die Gebühren für die Quellen- und Inhaltsauskünfte und den Rabatt aus dem Verkauf der durch sie bezogenen Veröffentlichungen. Diese Einnahmen würden — selbst wenn man die Auskunftsgebühr niedrig hält — ausreichen, um die Kosten zu decken, vorausgesetzt, daß die Auswertungskartei ausgiebig in Anspruch genommen werden wird. Das zu erreichen, dürfte bestimmt möglich sein; einerseits bietet die Kartei außerordentlich wirksame Unterstützung jedem Betriebe, der, um sich in dem harten Konkurrenzkampfe zu behaupten, alle neuesten Errungenschaften ausnutzen will; andererseits hat sie sehr große und billige Werbungsmöglichkeiten, weil ihr sowohl die Verleger, als auch die Wirtschaftsverbände angeschlossen sind. Wenn aber Nützlichkeit und Werbung zusammen in hervorragendem Maße vorhanden sind und jeglicher Wettbewerb fehlt, so muß auch der Umsatz sehr groß sein. Schließlich würden sich die Kosten nicht allzu hoch stellen; die Fortführung der Quellenkarten beispielsweise ist eine einfache, mechanische Arbeit (Abs. 28), die mit verhältnismäßig geringem und billigem Personal erledigt wird; bei Inhaltsauskünften muß berücksichtigt werden, daß sie sich selbst bezahlt machen und daß

wiederholt Anfragen gleichen Inhalts kommen werden, in welchem Falle die Inhaltsauskunft einfach abgeschrieben wird, so daß keine Kosten entstehen und trotzdem die volle Gebühr vereinnahmt wird. Die sachlichen Kosten würden sich erst recht in bescheidenem Rahmen halten.

(38) Der etwaige Fehlbetrag der Auswertungskartei würde also eine Summe sein, die die betriebswirtschaftlichen Verleger und die deutschen Wirtschaftsverbände ohne viele Worte aufbringen könnten. Die Verleger, weil durch die Auswertungskartei der Absatz der betriebswirtschaftlichen Bücher und Zeitschriften sehr wesentlich erhöht wird, indem die unzähligen Betriebsangehörigen, die bisher nur die Interessenten des betriebswirtschaftlichen Schrifttums waren (vgl. Abs. 8), zu seinen Kunden werden. Die Aufwertungskartei macht ja jeden sich an sie Wendenden auf alle Bücher und Aufsätze aufmerksam, die er im gegebenen Augenblick dringend gebraucht. Noch größer ist das Interesse der Wirtschaftsverbände auf der Unterhaltung einer Kartei, die die Leistungsfähigkeit ihrer Mitglieder sehr wesentlich heben kann. Wieviel Geld wird allein bei der Werbung deshalb unnütz vergeudet, weil man fremde Erfahrungen nicht kennt? Wieviel kostensparende, leistungserhöhende Möglichkeiten werden nicht ausgenutzt, weil man von ihnen nie oder zu spät erfahren hat?

(39) Ich halte es für keinesfalls ausgeschlossen, daß die Auswertungskartei nach ihrer Einführung sich selbst erhält und sogar ihre Gründungskosten verzinst; fest steht jedenfalls, daß der zu ihrer Unterhaltung etwa erforderliche jährliche Zuschuß verschwindend gering im Vergleich zu ihrem Nutzen sowohl für die Erzeuger als auch für die Verbraucher des Schrifttums ist. Außerdem verteilt sich der Zuschuß auf sehr viel Beteiligte, so daß jeder von ihnen nur einen auch an sich nicht erheblichen Betrag zu leisten hätte.

(40) Ein Einwand: „Sobald die Auswertungskartei sich einbürgert, werden — aus Gründen, die in dem Absatz 8 so überzeugend dargelegt sind — sehr viele bisherige Abonnenten der betriebswirtschaftlichen Zeitschriften diese ohne weiteres abbestellen. Anstatt das betriebswirtschaftliche Schrifttum zu fördern, wird die Kartei es ungemein schwächen. Man wird sich sagen: Da von der Kartei jede gewünschte Auskunft zu erhalten ist, wozu erst die Bezugsgebühren für die Zeitschrift zu bezahlen?“

(41) Darauf ist zu antworten, daß jede Zeitschrift eine Quelle von Anregungen und Hinweisen auf solche Gewinnmöglichkeiten ist, auf die man sonst nicht oder nicht so bald kommen würde. Dieser Wert wird der Zeitschrift durch die Auswertungskartei nicht genommen, sondern erhöht; denn die Kartei gibt die Möglichkeit, jede neue Anregung erschöpfend zu erforschen, die anderweitigen oder analogen Erfahrungen zu berücksichtigen. Es ist also nicht gesagt, daß die Zahl der Abonnenten der Zeitschriften durch die Auswertungskartei zurückgeht. Aber selbst wenn das der Fall wäre, so gibt es eine einfache Abhilfe: Die Kartei erteilt die Auskünfte nur an Angehörige solcher Betriebe, die mindestens eine Zeitschrift irgendeines der Kartei angeschlossenen Verlegers beziehen.

(42) Und den Absatz der Bücher könnte die Kartei dadurch wesentlich erhöhen, daß sie als Reichszentrale aller betriebswirtschaftlichen Interessenten zum Fernverleih ausgebaut wird. Zahlreiche wißbegierige Angestellte sind nicht in der Lage, M 7.— für ein sie interessierendes Buch zu bezahlen; die Möglichkeit, ein betriebswirtschaftliches Buch zu entleihen, fehlt an den meisten Orten. Sonst würden viele bereit sein, M 1.— bis M 1.50 zu bezahlen, wenn man das Buch 2—4 Wochen behalten könnte. Treffen nun in der Kartei mehrere solche Anfragen ein (was infolge der Ausdehnung ihrer Tätigkeit über ganz Deutschland zu erwarten wäre), so bestellt sie eine entsprechende Anzahl der Bücher und vergrößert auf diese Weise sowohl den Erlös als auch die Wirksamkeit des betriebswirtschaftlichen Buches.

Plan des Meinungsaustausches.

(43) Mit vorstehenden Ausführungen hoffe ich, eine Vorlage für den Meinungsaustausch geschaffen zu haben, aus dem die endgültige Lösung und ihre Verwirklichung hervorgehen sollten. Folgende Fragen stehen zur Erörterung:

1. Sind Vollständigkeit, Spezialisierung und Greifbarkeit die notwendigen, aber auch ausreichenden Eigenschaften der Auswertungseinrichtung (Abs. 4—9)?
2. Sind diese — bzw. etwaige andere noch hinzukommende — Eigenschaften den bisherigen Einrichtungen in einem Maße eigen, das einen weiteren Fortschritt vorerst nicht dringend erscheinen läßt (Abs. 14—20)?
3. Welche Mängel oder Lücken sind der vorgeschlagenen Lösung (Abs. 22—39/42) vorzuwerfen?
4. Ist sie ausführbar, und wenn nicht, aus welchen Gründen (Abs. 35—41)?

Rechtsfragen des Tages.

Der Schriftwechsel zwischen dem Reparationsagenten Parker Gilbert und dem Reichsfinanzminister führt uns das ganze durch den Versailler Vertrag über Deutschland gebrachte Elend wieder klar vor Augen. Es ist niederschmetternd, daß ein Reich von 60 Millionen, wie früher Griechenland, die Türkei und einige andere finanziell schwache Staaten, gewissermaßen unter Geschäftsaufsicht steht und sich den Einspruch einer Aufsichtsperson gefallen lassen muß. In der Sache selbst kann man die Kritik des Reparationsagenten nicht einmal als unberechtigt erkennen; denn sie ist vom Reichsfinanzminister selbst ja zum Teil als begründet anerkannt worden und deckt sich auch mit den Ausführungen, die der Reichsbankpräsident Dr. Schacht schon vielfach gemacht hat. Es handelt sich im großen und ganzen

um die Feststellung, daß die Finanzgebarung des Reichs, der Länder und der Kommunen die Befürchtung aufkommen läßt, daß wir einmal nicht imstande sein werden, den übernommenen Verpflichtungen, die der Dawesplan uns auferlegt, zu entsprechen. Die uns gewährte Atempause hört mit dem Reparationsjahr 1928/29 auf und damit wird die Gefahr, daß wir in Zahlungsschwierigkeiten gelangen, besonders nahegerückt.

Herr Gilbert hat die drei vorliegenden Gesetzentwürfe, die gegenwärtig in den Reichstagsausschüssen beraten werden, zur Grundlage seiner Ausstellungen gemacht. Er führt an, daß die Besoldungsreform ursprünglich auf der Basis einer Erhöhung von durchschnittlich 10% beabsichtigt war, daß jetzt aber mit einer Steigerung von 18—25% gerechnet wird, die von einzelnen Gruppen auch noch angefochten wird. Der Reparationsagent weist ferner darauf hin, daß das Kriegsschädenschlußgesetz eine Ausgabe von einer Milliarde erfordern wird, und endlich daß die geplante Auseinanderlegung der Gemeinschaftsschulen in Bekenntnis- und bekenntnisfreie Schulen einen Kostenbetrag erfordern wird, der von dem Reichsfinanzminister nach eigenem Zugeständnis nicht einmal auch nur annähernd angegeben werden kann.

Die Antwort des Reichsfinanzministers auf diese Vorhaltungen arbeitet weniger mit finanztechnischen als mit moralischen Einwänden. Nur bei dem dritten Punkt, den durch das Reichsschulgesetz zu erwartenden Ausgaben, bestreitet er die Richtigkeit der Behauptung, daß von vornherein mit einer größeren Belastung zu rechnen sei. Hinsichtlich der durch die Besoldungsreform hervorgerufenen Mehrbelastung weist er nur darauf hin, daß die Erhaltung eines wirtschaftlich gesicherten und nicht verschuldeten Beamtenkörpers eine der wichtigsten Vorbedingungen der Aufrechterhaltung der Staatsautorität sei. Es bedarf keiner Ausführung, daß diese Begründung der Besoldungsreform nirgends Widerspruch erfahren kann; denn den vermehrten Lebenshaltungskosten, die um rund 50% gegenüber der Vorkriegszeit gestiegen sind, steht vielfach noch nicht einmal ein diesem Zeitabschnitt entsprechender Besoldungssatz gegenüber. Sehr wirksam ist ferner, was der Reichsfinanzminister hinsichtlich der Entschädigung der vertriebenen, entwurzelten und durch Liquidationsmaßnahmen ihres Vermögens beraubten Deutschen sagt. Er führt aus, daß die Kosten für eine auch nur einigermaßen gerechte Entschädigung dieser Kriegsgeschädigten durch die dem modernen Völkerrecht durchaus widersprechende Sequestration und Liquidation des deutschen Auslandsvermögens durch die Feindmächte erforderlich geworden sind. In der Tat hat in keinem der Kriege der letzten Zeit ein so rücksichtsloses Vorgehen gegen das feindliche Privateigentum in der Hand des Kriegsgegners stattgefunden, wie während des Weltkrieges und auf Grund des Versailler Vertrages. Der Reichsfinanzminister weist also den Reparationsagenten mit Fug und Recht darauf hin, daß es sich der Feindbund selbst zuzuschreiben hat, wenn das Reich sich mit der Schlußmilliarde für die Entschädigung der Kriegsopfer in einer die Reparationszahlungen angeblich bedrohenden Höhe zu belasten hat.

Für den Kaufmann ist noch eine andere Bemerkung des Reichsfinanzministers interessant: Er weist darauf hin, daß die Schutzzollmauern, die nach dem Kriege von den Mitgliedern der ehemals feindlichen Mächte aufgerichtet worden sind, die Hoffnung, unsere Handelsbilanz, und als deren Folge auch unsere Zahlungsbilanz dauernd aktiv zu gestalten, zerstören müssen. Auch das ist aber ein „Sentiment", dessen Eindruck auf die beteiligten fremden Staaten vermutlich nicht sehr stark sein wird.

Dagegen wird eine andere Ausführung des Reichsfinanzministers, mit der er sich mit gewissen Bemerkungen von Parker Gilbert in Übereinstimmung befindet, vermutlich praktische Folgen zeitigen. Der Reparationsagent weist auf die zunehmende Verschuldung Deutschlands mit langfristigen Anleihen, die im Ausland aufgelegt werden, hin. Er meint, daß das Reich eine zu geringe Kontrolle gegenüber den Ländern und den Kommunen ausübe. Das ist derselbe Gedanke, dem auch schon der Reichsbankpräsident Ausdruck verliehen hat; es fragt sich nur, ob der Reichstag gewillt ist, der Reichsregierung die gesetzlichen Möglichkeiten zu gewähren, um eine wirksame Kontrolle über die Finanzgebarung der Länder und Kommunen auszuüben.

Damit kommen wir in ein gesetzgeberisches Problem hinein, das in der letzten Zeit die Politiker stark zu beschäftigen begonnen hat: die Vereinfachung und Vereinheitlichung der Verwaltungsorgane, ein Problem, das in engem Zusammenhang steht mit der Frage, ob die Reichsverfassung in unitarischer Richtung fortgeführt, oder in föderalistischer zurückgebildet werden soll. Die Reichsregierung hat einen Gesetzentwurf über die Vereinfachung der Steuergesetzgebung vorgelegt. Man hofft, damit die drückende Steuerlast, die die Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Kaufmanns auf dem Weltmarkt schwächt, etwas zu erleichtern. Ob der Entwurf von dem im letzten Jahre seines Lebens stehende Reichstag überhaupt noch verabschiedet werden wird, steht dahin. Es mehren sich aber die Stimmen, die verlangen, daß nicht nur an den Gliedern der Reichs-, Länder- und Kommunalverwaltungen gespart wird, sondern daß diese Sparmaßnahmen an den Häuptern anfangen. Damit steuert man in eine für den Unitarier sehr erfreuliche, dem Partikularisten wenig passende Verreichlichung hinein. Es ist jüngst eine Statistik veröffentlicht worden, die erschreckende Zahlen über die Kosten aufweist, die durch die 17 Länderministerien und vor allem die 17 Parlamente verursacht werden. Wenn hier ein Abbau von oben her sich ermöglichen ließe, und eine groß-

zügige Verwaltungsreform eine weitere Verbilligung herbeiführen würde, dann könnte Parker Gilbert als Teil jener Kraft gewirkt haben, die zwar nicht das Böse, aber immerhin das Unerfreuliche gewollt hat — nämlich dem Deutschen Reich zu zeigen, daß es immer noch nicht die volle Souveränität wieder besitzt —, aber doch das Gute geschafft hat.

*

Die Börse, die schon verschiedene schwarze Tage seit dem Mai d. J. zu verzeichnen gehabt hatte, quittierte über diesen Briefwechsel mit einer erneuten Herabsetzung der Kurse. Man hatte sich bis im Frühjahr 1927 in einem eigenartigen Wahn befunden. Man sah nicht mehr auf die „Rendite", auf den Prozentsatz, zu dem sich die betreffenden Papiere verzinsten, sondern glaubte die einer angemessenen Verzinsung durchaus widersprechende Kurshöhe mit dem inneren Werte des betreffenden Effekts rechtfertigen zu können. Erst jetzt kommt die Ernüchterung und das Bewußtsein, daß der vorstehend gekennzeichnete Gedankengang zwar für den Spekulanten gerechtfertigt sein kann, daß aber das Gros der Aktienkäufer, die sog. zweite Hand, auf eine angemessene Verzinsung rechnet und schließlich nur Effekten behält, die eine solche auf die Dauer gewährleisten.

*

Im Zusammenhang mit der oben erwähnten Ausführung des Reichsfinanzministers in seiner Gegenschrift über die unerhörte Behandlung des deutschen Privateigentums in den feindlichen Ländern sei des Urteils eines New Yorker Richters gedacht, das in wohltuendem Gegensatz zu vielen Urteilen ausländischer Gerichte und auch mancher Entscheidungen der gemischten Schiedsgerichte steht. Die berühmte Kölner Firma Ferd. Mülhens, die ihre Präparate mit dem Warenzeichen 4711 versieht, hatte eine Tochtergesellschaft in den Vereinigten Staaten. Der sog. Treuhänder für das feindliche Vermögen, der sich leider dieser Bezeichnung vielfach nicht entsprechend betätigt hat, hatte das weltberühmte Warenzeichen an einen amerikanischen Interessenten verschleudert. Dieser benutzte es nicht nur, sondern hatte, als die Firma Mülhens die Nummer 4711 ebenfalls für ihre Präparate in anderer als der Vorkriegspackung weiter verwenden wollte, die Kühnheit, gegen die amerikanische Filiale Klage auf Unterlassung der Benutzung dieser Ziffer zu erheben. Damit kam sie aber bei dem sehr verständigen Richter nicht durch. Er gab der Klägerin zu verstehen, daß sie zwar das Warenzeichen erworben hätte, daß dieses aber seit langen Jahren die Qualität der Erzeugnisse der berühmten Kölner Firma garantiere, und daß die letzteren auf Grund von Fabrikgeheimnissen hergestellt würden, die von den amerikanischen Erwerbern des Warenzeichens nicht miterworben wären. Wenn die amerikanische Firma also ihre nicht nach diesen Fabrikationsmethoden hergestellten Präparate unter dem Warenzeichen der Kölner Firma vertriebe, so geschehe dies zur Täuschung des Publikums. Der Richter wies die Klage nicht nur ab, sondern verbot der Klägerin den eigenen weiteren Gebrauch des Warenzeichens Nr. 4711. Das Urteil erweckt die Hoffnung, daß auch in anderer Beziehung bei den Gerichten des früheren Feindbundes eine gerechtere Behandlung der deutschen Interessen stattfinden wird als bisher. Es schweben noch Streitigkeiten insbesondere über die Behandlung der Versicherungsansprüche gegenüber ausländischen Versicherungsunternehmungen. Sie konnten in Amerika bisher nicht durchgesetzt werden, während das schweizerische höchste Gericht die Aufwertung eines gegen eine Basler Versicherungsgesellschaft erhobenen Anspruchs zu einem erheblichen Prozentsatz anerkannt hat. Inzwischen hat das Reichsgericht erneut den Versuch ausländischer Versicherungsunternehmungen zurückgewiesen, ihre Verpflichtungen durch Abschiebung auf eine deutsche Gesellschaft den für den Versicherungsnehmer ungünstigen deutschen Aufwertungsgesetzen zu unterstellen. Die „New York" gründete im Jahre 1922 in Berlin den „Kronos" und schob ihre deutschen Versicherungen zum großen Teil auf diese Tochtergesellschaft ab. Das Reichsgericht hat schon durch Urteil vom 20. November 1925 diese Abwälzung trotz der bedingungslosen Genehmigung seitens des Reichsaufsichtsamts für Privatversicherung für gegenüber den Versicherungsnehmern unwirksam erklärt (RGZ. 114 S. 119). Auf eine erneute Klage hat nun das Reichsgericht diesen Standpunkt aufrechterhalten. Damit kommt der Versicherte natürlich nicht zu einer Inanspruchnahme des großen Vermögens der „New York", aber ihr obenerwähnter Einwand ist damit wenigstens abgeschnitten und man muß hoffen, daß das bisher im Ausland sehr rückständige Verständnis für die Bedeutung der Markentwertung auch bei den ausländischen Richtern einer besseren Auffassung weicht.

*

In den Beratungen des Rechtsausschusses des Reichstags über den neuen Strafgesetzentwurf ist nunmehr die Entscheidung über einen der Hauptstreitpunkte: Beibehaltung oder Beseitigung der Todesstrafe gefallen. Der Ausschuß hat mit 17 gegen 11 Stimmen die Todesstrafe beizubehalten beschlossen, und es ist nicht anzunehmen, daß dieses Stimmverhältnis sich im Plenum wesentlich ändert. Es fragt sich nun, ob diese Entschließung die Vereinheitlichung des Strafrechts zwischen dem Deutschen Reich und Deutsch-Österreich, welch letzteres Land die Todesstrafe verfassungsrechtlich beseitigt hat, beeinflussen wird. Ein Grund, wegen einer etwaigen Verschiedenheit des Strafsystems das ganze groß angelegte Unternehmen fallen zu lassen, liegt keinesfalls vor. Auch das Handelsrecht war und das Wechselrecht ist auch heute noch in Deutschland und Österreich bis auf Einzelheiten einheitlich, und

die geringen Differenzen, z. B. die Nichtannahme der Nürnberger Novellen durch Österreich, haben das Gefühl der Zusammengehörigkeit nicht gemindert. Eduard Heilfron.

Rundschau.

Konzentrationsbewegung im Versicherungsgewerbe.

Über die umfangreichen Zusammenschlüsse im Versicherungswesen entnehmen wir der Berliner Börsen-Zeitung vom 8. Okt. und 11. Nov. d. J. folgendes:

1. Der Stuttgarter Verein und die Stuttgart-Berliner Versicherungs-Aktien-Gesellschaften in Stuttgart verschmelzen sich mit der Allianz Versicherungs-Aktien-Gesellschaft in Berlin. Unter Änderung der Firma in Allianz und Stuttgarter Verein Versicherungs-Aktien-Gesellschaft hat die Allianz ihr Grundkapital von 30 Mill. M auf 60 Mill. M erhöht. Der Zentralsitz der Gesellschaft wird in Berlin sein, doch wird die Leitung der Unfall- und Haftpflichtbranche dauernd in Stuttgart liegen.

2. Die Stuttgart-Lübeck Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft, die Stuttgarter Lebensversicherungsbank A.-G., beide in Stuttgart, und die Bayerische Lebens- und Unfallversicherungsbank Aktiengesellschaft in München verschmelzen sich mit der Allianz Lebensversicherungsbank Aktiengesellschaft in Berlin. Unter Verlegung des Sitzes nach Stuttgart und gleichzeitiger Änderung der Firma in Allianz und Stuttgarter Lebensversicherungsbank Aktiengesellschaft hat die Allianz-Leben ihr Grundkapital von 6 Mill. M auf 20 Mill. M erhöht.

3. Unter der Führung der schon bisher der Allianz nahestehenden Bayerischen Versicherungsbank Aktiengesellschaft, vormals Versicherungs-Anstalten der Bayerischen Hypotheken- und Wechselbank in München, die für die Zukunft ihr Arbeitsgebiet auf Bayern beschränkt und ihr außerbayerisches Geschäft an die Allianz überführt, wird das gesamte bayerische Geschäft der beiden Gesellschaften zusammengefaßt.

4. Verschmelzung der Allianz und der Brandenburger Spiegelglas-Versicherungs-A.-G. Im Zusammenhang mit den großen Zusammenschlüssen zwischen der Gruppe der Allianz und des Stuttgarter Vereins wird die Brandenburger Spiegelglas-Versicherungs-A.-G., die bisher schon in engen Beziehungen zur Allianz gestanden hat, mit dieser Gesellschaft durch Fusion verschmolzen.

Arbeitsvorbereitung.

Das bisherige Arbeitsergebnis der Untergruppe „Kosten der Arbeitsvorbereitung" des Fachausschusses für Arbeitsvorbereitung beim AWF. ist in Form eines Aufsatzes in der Zeitschrift „Maschinenbau" veröffentlicht (Jhg. 1927). Die Arbeit ist unter dem Titel „Kostenvergleich für verschiedene Fertigungsweisen unter besonderer Berücksichtigung der Vorbereitungs- und Auflegungskosten" erschienen.

Ebenfalls abgeschlossen sind die laufenden Teilaufgaben der Untergruppen „Vorbereitung der technischen Unterlagen" und „Auftragsvorbereitung". Erstere hat sich mit den Fragen der Vorbereitung der technischen Unterlagen für die Fertigung beschäftigt. In der Gruppe Auftragsvorbereitung wurden die einzelnen Aufträge (vgl. Heft 4 Jhg. 1927 dieser Zeitschrift) in ihrem betrieblichen Ablauf untersucht. Auskünfte erteilt der Ausschuß für wirtschaftliche Fertigung, Berlin NW 6, Luisenstr. 6.

Veranstaltungen.

Arbeitswissenschaftliche Woche: Im Rahmen der Veranstaltungen des sozialpolitischen Seminars der Deutschen Hochschule für Politik in Berlin, fand vom 20. bis 26. November eine arbeitswissenschaftliche Woche statt, unter der Leitung von Direktor Carl Mennicke. Gegenstand von Vorträgen war:

I. Allgemeiner Teil (Seelengeschichte, Wandel des Berufs, Massenpsychologie und Arbeit, Wissenschaftliche Betriebsführung).

II. Arbeitswissenschaftliche Forschung und Betriebspraxis (Normung, Typisierung und Spezialisierung, Methodik der Analyse des Arbeitsprozesses, Theorie und Praxis der Fließarbeit, Rationalisierung der Verwaltungs- und kaufmännischen Technik u. a. m.).

III. Allgemeine wirtschaftliche und sozialpolitische Probleme als Folgeerscheinung der Intensivierung des Arbeitsprozesses und Versuche zu ihrer Lösung (Arbeitszeitproblem, Industrielle Ermüdung und ihre Bekämpfung, Theorie und Praxis der Unfallverhütung u. a. m.).

Zum Kreis der Vortragenden gehörten u. a.: Staatspräsident a. D. Prof. Dr. Hellpach, H. Bogen, Privatdozent Dr. Giese, Dr. Heilandt, Dr. Hildebrandt, Direktor Dr. Liebenberg, Dr. Lipmann, Direktor Carl Mennicke, Prof. Dr. Moede, Dr. Piorkowski, Dr. Plaut, Professor Dr. Poppelreuter, Reg.-Rat Dr. Preller, Werkschuldirektor Reich, Dr.-ing. Riedel, Dr. Ruffer, Reg.-Rat Woldt.

Verkaufskunst und Organisation im Einzelhandelsbetrieb: Zusammen mit der Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels e. V. und dem Reichsverband für Herren- und Knabenkleidung e. V. veranstaltete der Ausschuß für wirtschaftliche Verwaltung beim Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit in der Zeit vom 21.—25. November d. J. einen praktischen Anleitungskursus. Dem Vortragsprogramm entnehmen wir folgendes:

Organisation und Leitung eines neuzeitlichen Einzelhandelsgeschäftes (Karl Heymann).
Rationalisierung des Einzelhandels (Heinrich Grünfeld).
Verkaufskunst und Kundendienst (Frau Ada Douvern, Dr. Kurt Elsbach).
Wünsche des Käufers an den Einzelhandel (Frl. Dr. Bode).
Die Auftragserteilung in ihren rechtlichen und finanziellen Auswirkungen. Die Abnahme der Ware. Die Kalkulation der Ware (Bernhard Eidmann).
Statistik als Grundlage für Disposition und Erfolg im Einzelhandelsgeschäft (Otto Kitzinger).
Allgemeines über Kundenwerbung durch Reklame, Schaufenster und Beleuchtung (Hans W. Tümena).
Der Laden und das Kaufhaus (Arch. Erich Mendelsohn).
Reklamepsychologie (Dr. C. Piorkowski).
Das Entwerfen von Werbetexten (Dr. K. Friedländer).
Kundenwerbung durch Beleuchtung (Osram-Haus).
Die Sprache des Schaufensters (Julius Klinger).
Die Heranbildung des Lehrlings als Verkäufer im Einzelhandelsgeschäft und in der Schule (Frau Ada Douvern).

An die Vorträge schlossen sich Diskussionen an. Außerdem fand eine zusammenfassende Aussprache und Kritik statt. Auskünfte erteilt der AWV., Berlin NW 6, Schiffbauerdamm 19.

Hochschulwesen.

Universität Köln. In der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät habilitierte sich für das Fach der Wirtschaftlichen Staatswissenschaften Dr. Walter Däbritz.

Universität Bonn. In Ergänzung der Nachricht über den Lehrauftrag von Dr. Rößle, Privatdozent an der Handels-Hochschule Mannheim (s. Nr. 11 d. Jhg. der Zeitschrift), ist mitzuteilen, daß der Lehrauftrag nur vertretungsweise für das laufende Semester gilt.

Universität Wien. Die durch die Berufung von Prof. Grünberg nach Frankfurt seit längerem erledigte Lehrkanzel für politische Ökonomie an der Universität Wien wird Prof. Graf Degenfeld von der Würzburger Universität übernehmen.

Handels-Hochschule Berlin. Prof. Dr. Carl Schmitt in Bonn ist zum ord. Prof. für öffentliches Recht an der Handels-Hochschule Berlin ernannt worden. Er wird seine Tätigkeit im Sommerhalbjahr 1928 beginnen. — Prof. Dr. Alfred Manes, Vertreter der Versicherungs-Wissenschaft an der Handels-Hochschule und der Universität Berlin, begeht kurz nach seinem 50. Geburtstag am 1. Dezember sein 25jähriges Amtsjubiläum als Vorstand des Deutschen Vereins für Versicherungs-Wissenschaft, der sich unter ihm mit 1600 Mitgliedern in 36 Ländern zu einer der internationalsten wissenschaftlichen Organisationen entwickelt hat.

Universität Münster. Das Seminar für Fürsorgewesen beim Institut für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Universität Münster hält mit dem Wintersemester 1927/28 wiederum einen einjährigen „Lehrgang über soziale Fürsorgearbeit" ab, in dem neben theoretischer Ausbildung eine Einführung in die praktische Arbeit erstrebt wird. Über die Zulassung wird in jedem einzelnen Falle vom Ausschuß für Jugend- und Wohlfahrtspflege besonders entschieden.

Bücherbesprechungen.

Das deutsche Schiedsgerichtsverfahren von Ernst Richter, Landgerichtsdirektor, Berlin. Berlin 1927, VDI.-Verlag G. m. b. H.

Das Schiedsgerichtswesen steht heute an Bedeutung hinter der staatlichen Gerichtsbarkeit kaum zurück. Angesichts dessen muß ein Buch, das so gründlich und doch übersichtlich, wie das vorliegende, die Materie behandelt, jedem willkommen sein. „Aus der Praxis für die Praxis geschrieben" bringt das Buch naturgemäß auch selbst viele praktische Fälle, zumal aus der Rechtsprechung des Reichsgerichts; ich brauche nicht hervorzuheben, daß dies den Wert der Darstellung des Rechtsstoffes sehr erhöht. Bedauern muß ich, daß der Verfasser nicht auch das arbeitsrechtliche Schiedsgerichtswesen, wie es durch das neue Arbeitsgerichtsgesetz vollständig (und jetzt erst selbständig) geordnet worden ist, in seine Arbeit mit einbezogen hat.

Prof. Dr. Erdel, Mannheim.

Das Arbeitsgericht. Ratgeber für Beisitzer und Rechtsuchende. Von Friedrich Kleeis, Bürgermeister und Vorsitzender des Gewerbe- und Kaufmannsgericht usw., Aschersleben. 2. Aufl. Leipzig 1927, Verlag Friedrich A. Wordel. RM —.60.

Das neue Arbeitsgerichtsgesetz ist die bedeutungsvollste sozialpolitische Maßnahme der letzten Jahre. Es stellt die gesamte Rechtsprechung über Streitigkeiten arbeitsrechtlicher Art auf eine völlig neue Grundlage. Jeder Arbeitgeber und Arbeitnehmer muß über die neuen Einrichtungen unterrichtet sein. Das vorliegende Heft bringt auf knappstem Raum in übersichtlicher Form das Wissenswerteste über das neue Gesetz und die damit im Zusammenhang stehenden Vorschriften der Zivilprozeßordnung, des Gerichtsverfassungsgesetzes usw. Muster für Schriftsätze, sowie eine schematische Darstellung des Aufbaus der neuen Arbeitsgerichte bieten willkommene Ergänzungen. Der Verfasser ist als sozialpolitischer Schriftsteller bekannt. Seine praktische Betätigung auf dem Gebiet des Arbeitsgerichtswesens kommt der Darstellung des Rechtsstoffes naturgemäß sehr zustatten. Der niedrige Preis des Büchleins ermöglicht jedem die Anschaffung.

Prof. Dr. Erdel, Mannheim.

Kommentar zum Arbeitsgerichtsgesetz. Unter besonderer Berücksichtigung der schiedsgerichtlichen, schiedsgutachtlichen und gütevertraglichen Gesetzesvorschriften. Von M. K. Samter, Geh. Justizrat und Amtsgerichtsrat i. R. Leipzig 1927, C. L. Hirschfeld. Geb. RM 6 50.

Unter den schon recht zahlreichen Kommentaren zum neuen Arbeitsgerichtsgesetz darf der vorliegende einen guten Platz für sich beanspruchen. Die Darstellung ist gewandt und eingehend, besonders an den schwierigen Stellen des Gesetzes (wie z. B. Sachliche Zuständigkeit, Ineinandergreifen des Arbeitsgerichtsgesetzes und der Zivilprozeßordnung im arbeitsgerichtlichen Verfahren der verschiedenen Instanzen). Besonders beachtenswert ist die ausführliche Behandlung des Schiedsgerichtswesens in arbeitsrechtlichen Streitsachen. Obzwar man dem Verfasser nicht in allem zustimmen kann (so z. B. nicht in der Frage des Umfangs der Zulässigkeit tarifvertraglicher Schiedsgerichte), darf das Buch warm empfohlen werden.

Prof. Dr. Erdel, Mannheim.

Literatur-Übersicht.

Alle eingehenden Schriften werden hier genannt. Eine Besprechung erfolgt nach Ermessen der Herausgeber dieser Zeitschrift. Rücksendung erfolgt in keinem Falle. Für die Richtigkeit der hier angegebenen Preise wird keine Gewähr übernommen.

Dezember.

I. Betriebswirtschaftslehre.

A. Allgemeine Betriebslehre.

Sammelwerke.

Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Herausgegeben von Prof. Dr. H. Nicklisch. 17. Lieferung: Papier-Industriebetrieb — Produktionsprozeß, betriebswirtschaftlicher. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Lexikonformat. 320 Spalten. RM 7.—.

Werbung.

Rohwaldt K., Reklame-Psychologie. Schweizer Schriften f. rationelles Wirtschaften. 16. Hofer & Co. Zürich. 8°. 27 S.

228 Werbebriefe. In Original-Reproduktionen aus dem 5. Wettbewerb der Zeitschrift Organisator. Verlag Organisator, Zürich. 8°. 238 S. M 5.40.

Konzentration, Interessengemeinschaft, Kartell.

Krüger W., Die moderne Kartellorganisation der deutschen Stahlindustrie. Moderne Wirtschaftsgestaltungen. Heft 11. W. de Gruyter & Co., Berlin. 8°. 182 S. M 8.—.

Bilanz.

Le Coutre W., Grundzüge der Bilanzkunde. Bd. I. Die allgemeinen Lehren. 2. umgearb. Aufl. Gloeckner Handelsbücherei, Band 81. G. A. Gloeckner, Leipzig. Kl.-8°. 124 S. M 2.—.

Buchhaltung.

Debes R., Rationalprinzip und Rechnungswesen. Handelswissenschaftl. Veröffentlichungen. Heft 10. Fehrsche Buchhandlung, St. Gallen. 8°. 16 S.

Isenberg H., H. Mette, Die einfache Buchführung mit Erfolgsrechnung. 2. Aufl. Münstersche Buchdruckerei und Verlagsanstalt, Münster i. W. Kl.-8°. 46 S. M 1.30.

Schigut E., Buchhaltungskunde für Juristen. 2. völlig umgearb. Aufl. Spaeth & Linde, Berlin. 8°. 205 S. M 5.80.

Schmalenbach E., Der Kontenrahmen. G. A. Gloeckner, Leipzig. Gr.-8°. 64 S. M 2.60.

Stern R., Buchhaltungs-Lexikon. Ein Nachschlagebuch des gesamten Buchhaltungswesens. Lieferung 38/39, 40/41. Leopold Weiß, Berlin. 8°. Lieferung M 1.50.

Betriebsführung.

Abigt E., Dr. Ed. Karlemeyers Neues Verfahren zum erfolgreichen selbständigen Einziehen der Außenstände. 50. Aufl. Verlag Organisator A.G., Leipzig. 8°. 31 S. M 1.20.

Bethke R., Wie schütze ich meinen Betrieb vor Feuerschaden? Ein Ratgeber. E. Nister, Nürnberg. Gr.-8°. 294 S.

Karlemeyer E., Schuldnernot. Wie hilft man sich in Zahlungsnöten? Karlemeyers Ratgeber I. 16. verb. Aufl. Verlag Organisator A.G., Leipzig. 8°. 40 S.

Meyer C., Branchen-Taschenwörterbuch Velbert-Vademecum (Schloß- u. Beschlagebranche(, englisch, spanisch, portugiesisch, italienisch, französisch und deutsch. Selbstverlag Velbert. Kl.-8°. 40 S.

Sefrin A., Wie ziehe ich meine Forderungen ein? Ein Führer für den praktischen Gebrauch. Karl Vasters, Düsseldorf-Gerresheim. 8°. 48 S.

Psychotechnik. Arbeitswissenschaft.

Devinat P., L'Organisation Scientifique du Travail en Europe. Études et Documents, Série B. Nr. 17. Kommissionsverlag H. Preiß, Berlin. Gr.-8°. 263 S. M 4.—.

Giese F., Handwörterbuch der Arbeitswissenschaft. 1927. 2. Lieferung: Arbeitsmedizin — Baubetriebslehre, 3. Lieferung: Baubetriebslehre — Bewertung, 4. Lieferung: Bewertung — Dämpfe und Gase. C. Mahrhold, Halle a. S. 8°. je M 9.—.

Sonstiges.

Finanzierung, Steuerrechtliche Gewinnermittlung, Selbstkostenrechnung, Wirtschaftsberatung. Verbandstags-Vorträge d. Verb. Deutscher Bücherrevisoren, Heft 18. G. A. Gloeckner, Leipzig, Gr.-8°. 71 S.

B. Spezielle Betriebslehre.

Industriebetriebslehre.

Fahrenbruch W., Verkaufsbetrieb von Markenartikelfabriken. Dissertation. Gießen. 8°. 97 S. M 4.—.

Hall H. W., Selbstkostenberechnung und moderne Organisation von Maschinenfabriken 3. gänzl. umgearb. Aufl. R. Oldenbourg, München. Gr.-8°. 71 S. M 5.20.

Thies M., Deutscher Lohnsteuerrechner für wöchentliche Lohnzahlung. F. A. Wordel. Gr.-8°. M 1.—.

Tillmann H., Lehrbuch der Stückzeit-Ermittlung in der Maschinenformerei mit Einführung in die ges. Stückzeitermittlung in der Gießerei. R. Oldenbourg, München. Gr.-8°. 158 S. M 11.—.

Handelsbetriebslehre.

Jakobi A., Kundendienst. Der erfolgreiche Verkäufer im Detailhandel. Schweizer Schriften f. rationelles Wirtschaften. Nr. 4. Hofer & Co., Zürich. 8°. 25 S.

Bankbetriebslehre.

Biernath R., Die Bankbuchhaltung. Moderne Handels-Broschüren. K. Vasters, Düsseldorf-Gerresheim. 8°. 48 S.

Adreßbuch der deutschen Bankfirmen. 1926/27. 4. Aufl. Herbert Schulze, Leipzig. Gr.-8°. 791 S.

Verkehrsbetriebslehre.

Der Aufbau der Organe und Geschäftsstellen der Deutschen Reichsbahn-Gesellschaft (DRG.) und die Gliederung der Reichsbahndirektionen (RbD.). Bildl. Darstellung. Blatt I Preußen-Hessen, Blatt II Bayern, Blatt III Dresden, Blatt IV Stuttgart, Blatt V Karlsruhe, Blatt VI Oldenburg, Blatt VII Schwerin. Volkskraft-Verlag-GmbH., Berlin.

Versicherungsbetriebslehre.

Sonstige Betriebslehre.

Glücksmann R., Das Gaststättenwesen. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 423 S. M 14.—.

C. Betriebswirtschaftliche Verkehrslehre.

Güterverkehr.

Boßhard-Bönisch W., Probleme der Exportförderung. Separatabdruck aus d. Schweizerischen Arbeitgeber-Zeitung, Zürich. 8°. 66 S.

Ottel K., Die Technik des wirtschaftlichen Verkehrs. Ein Handbuch des internationalen Waren- und Bankgeschäftes. Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, Wien. 8°. 330 S. Gebunden M 9.40.

Die Leipziger Technische Messe in der Weltwirtschaft. Internationale Pressestimmen über d. Leipz. Frühjahrsmesse 1927. Leipziger Meßamt. 8°. 42 S.

Ortsverzeichnis. Verzeichnis der Postanstalten, Eisenbahn-, Kraftwagen-, Luftverkehr- und Dampfschiffstationen in Deutschland und der wichtigeren Orte im Auslande. Bearbeitet im Reichspostministerium, ausgeg. Berlin im Juli 1927. Gr.-8°. 479 S.

Utrecht. Die Stadt der internationalen niederländischen Messe. Holland im Weltverkehr. Heft 6. Europäische Union, den Haag. 8°. 14 S.

Kapital-, Kredit-, Wertpapierverkehr.

Höweler K., Der Geld- und Kapitalmarkt der Schweiz. Bank- und finanzwirtschaftliche Abhandlungen. Heft 10. J. Springer, Berlin. 8°. 121 S. M 8.—.

Nachrichtenverkehr.

Köhler J., Rudolf Mosse-Glascode. Spezialcode für die gesamte Glasindustrie. R. Mosse, Berlin. Gr.-8°. 296 S.

Sonstiges.

Pick's International Bänking Directory 1297. R. E. Pick, Wien II. 8°. 727 S.

T. W. Rademachers Firmenregister für den Exporthandel. Ausgabe 1927. R. Rademacher & Co., Hamburg. 8°. 1779 S.

1927—28 Adreßbuch der Lederwaren- und Reiseartikel-Industrie. Herausgeg. v. Werbe-Verlag W. Vogel, Frankfurt a. M. 8°. 44 S.

„Index", Deutscher Industrie- und Export-Katalog 1927. „Industrie" Verlags- und Druckerei-Gesellschaft m. b. H., Stuttgart. Gr.-8°. 509 S. M 16.—.

Papier-Adreßbuch von Deutschland. 8. Ausg. 1927/28. Verlag der Papier-Zeitung C. Hoffmann, Berlin. 8°. 1532 S. M 30.—.

Reichs-Firmen-Fernsprechbuch. Standardadreßbuch der deutschen Wirtschaft. 2. Ausgabe. 1926—27. 1. Band: Reichs-Fernsprech-Verzeichnis 4°. 1969 S. M 40.—. 2. Band: Reichs-Branchen-Verzeichnis. 4°. 2146 S. M 40.—. Reichs-Branchen-Verzeichnis, Berlin.

II. Volkswirtschaftslehre.

Geld und Währung.

Der Zahlungsmittelumlauf der Schweiz im Jahre 1926 im Vergleich zur Vorkriegszeit. Mitteilungen des statistischen Bureaus der Schweiz. Nationalbank. 8. Heft. Orell Füßli, Zürich. Gr.-8°. 80 S.

Kapital und Arbeit.

Calhoun A. W., Die amerikanische Arbeiterbewegung im Lichte amerikanischer Kritik. Deutsch bearb. von H. Berenz. Jungsozalistische Schriftenreihe. E. Laubsche Verlagsbuchhandlung G. m. b. H., Berlin. 8°. 47 S.

Rocker R., Die Rationalisierung der Wirtschaft und die Arbeiterklasse. Verlag Der Syndikalist, Berlin. 8°. 84 S. M 1.20.

Industrie und Gewerbe.

Blunck W., Die Entwicklung der Industrie in Neumünster bis zum Anschluß Schleswig-Holsteins an den deutschen Zollverein. Quellen und Forschungen zur Geschichte Schleswig-Holsteins. Band 13. Gesellschaft f. Schleswig-Hosteinsche Geschichte, Kiel. Gr.-8°. 144 S.

Liefmann R. und *F. Angelberger,* Mineralölwirtschaft. Jedermanns Bücherei. F. Hirt, Breslau. 8°. 128 S. M 3.50.

Die deutsche Maschinenindustrie. Bericht des Vereins Deutscher Maschinenbau-Anstalten 1925 und 1926. Selbstverlag V.D.M.A., Charlottenburg. Gr.-8°. 88 S. M 2.50.

Die sozialen Baubetriebe im Bezirk Berlin des Verbandes sozialer Baubetriebe. Berichte über Leistungen und Ergebnisse im Jahre 1926. Herausgeg. v. Verb. soz. Baubetriebe G. m. b. H., Berlin. Gr.-8°. 32 S.

Handel und Handelspolitik.

Brühl L., Deutschlands Ein- und Ausfuhr von Seefischen und Seefischerei-Erzeugnissen im Jahre 1926. Gebr. Mann, Berlin. Gr.-8°. 48 S. M 1.60.

Walter und *Engel*, Die Entwicklung der landwirtschaftlichen Zölle seit 1902. Deutsch. Landwirtschaftsrat Veröffentlichungen. Heft 9. Deutscher Schriftenverlag G. m. b. H., Berlin. Gr.-8°. 116 S.

Deutsch-Italienische Handelskammer. Camern di Commercio, Italo-Germanica, Milano. Jahrbuch 1927. 8°. 125 S.

Bank- und Börsenwesen.

Schober F., Die deutschen Viehmarktsbanken mit besonderer Berücksichtigung ihrer neuesten Entwicklung. A. Deichertsche Verlagsbuchhandlung, Leipzig. 8°. 136 S. M 6.—.

Verkehrswesen.

Pantlen H., Der Wiedereintritt Deutschlands in die Weltschiffahrt. Sozialwissenschaftliche Forschungen. Abt. IV, Heft 5. W. de Gruyter & Co., Berlin. 8°. 84 S. M 4.—.

Zimmer A., 100 Jahre Königsberger Dampfschiffahrt. Die Einführung der Dampfschiffahrt in Königsberg i. Pr. und ihre weitere Entwicklung im Binnen- und Seeverkehr. Gräfe & Unzer, Königsberg. 8°. 61 S.

Soziologie, Sozialismus und Sozialpolitik.

Molsen N., Social Problems of the British Empire. G. Westermann, Braunschweig. Kl.-8°. 42 S. M 0.80.

Sonstiges.

Kaff S., Der Austro-Bolschewismus oder Die Freiheit in Krähwinkel. Zeitgemäße Betrachtungen. Gegen den Strom! Flugschriften in 12. Stunde. Heft 9. M. Perles, Wien. 8°. 72 S. M 1.60.

Rommenhöller C. G., Groß-Rumänien, seine ökonomische, soziale, finanzielle und politische Struktur, speziell seine Reichtümer. Puttkammer & Mühlbrecht, Berlin. Gr.-8°. 735 S.

Rönneburg H., Die Stellung der Beamten in der deutschen Volkswirtschaft. Verlagsanstalt d. Deutsch. Beamtenbundes G. m. b. H., Berlin. 8°. 18 S.

Schneider G., Briefe aus dem Reichstag. Sieben-Stäbe-Verlag, Berlin. Gr.-8°. 250 S. M 6.—.

Jahresberichte der Preußischen Gewerbeaufsichtsbeamten und Bergbehörden für d. Jahr 1926. Herausgeg. im Ministerium f. Handel u. Gewerbe. Gr.-8°. 832 S.

III. Rechtslehre.

Bürgerliches Recht.

Mügel O., Das gesamte Aufwertungsrecht. 5. gänzl. neu bearb. Aufl. 2. Hälfte. O. Liebmann, Berlin. 8°.

Schmidt R., Bürgerliches Recht, Ein kurzgefaßtes Lehrbuch. F. Enke, Stuttgart. Gr.-8°. 652 S. M 25.20.

Weinmann A., Rechtswissenschaft. 2. neubearb. Aufl. Dünnhaupts Studien- und Berufsführer. Bd. 6. C. Dünnhaupt, Dessau. 8°. 10 S. M 2.—.

Handelsrecht.

Feisenberger A., Gesetze betreffend Geld-, Bank- und Börsenwesen. O. Liebmann, Berlin. Gr.-8°. 230 S. M 11.50.

Loenning O., Internationales Übereinkommen über den Eisenbahnfrachtverkehr vom 23. Okt. 1924. Kommentar. Stilkes Rechtsbibliothek Nr. 63. G. Stilke, Berlin. 8°. 1081 S. M 25.—.

Gewerbe- und Arbeitsrecht.

Eichelsbacher F., Betriebsrätegesetz mit den Nebengesetzen, den Wahlordnungen und Ausführungsbestimmungen. 2. neubearb. Aufl. C. H. Becksche Verlagsbuchhandlung, München. Kl.-8°. 100 S. M 2.20.

Kimml A., Lehrlingsrecht und Lehrlingsschutz. Darstellung des gesamten Lehrlingsrechtes mit besonderer Berücksichtigung des Lehrlingsschutzes. Bd. I. 510 S. Bd. II. 377 S. Selbstverl. der Kammer f. Arbeiter und Angestellte, Wien. Kl.-8°.

Spliedt F. und *B. Broecker*, Gesetz über Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung vom 16. Juli 1927. 2. verb. u. erw. Aufl. Verlagsges. des Allgem. Deutschen Gewerkschaftsbundes, G. m. b. H., Berlin. 8°. 365 S.

Das Gesetz über die Beschäftigung Schwerbeschädigter in der Fassung des Arbeitsgerichtsgesetzes vom 23. Dezember 1926 mit Ausführungsverordnung vom 13. Febr. 1924 und erläuternder Gegenüberstellung der alten Fassungen. Schriften d. Reichsbundes d. Kriegsbeschädigten, Kriegsteilnehmer und Kriegshinterbliebenen. Nr. 8. Im Selbstverlag d. Reichsbundes. 8°. 30 S. M —.45.

Merkblatt. Das Recht des Angestellten. 2. Aufl. Schriften des D.H.V. Neue Reihe. Band 6. Verlag des D.H.V., Außig. 8°. 16 S.

Konkursrecht.

Cahn H., Gesetz über den Vergleich zur Abwendung des Konkurses (Vergleichsordnung) vom 5. Juli 1927. J. Schweizer (A. Sellier), München. 8°. 455 S. M 13.50.

Fluhme C., Die Abwendung des Konkurses durch gerichtlichen Vergleich. Lexikalischer Kommentar zur Vergleichsordnung für die Praxis. Kern-Verlag G. m. b. H., Frankfurt/Oder. Gr.-8°. 240 S. M 5.—.

Schwegler W., Die Bilanz der Schweizerischen Nationalbank 1907—1925. Orell Füßli, Zürich. Gr.-8°. 368 S. M 12.—.

Wolff B., *F. Maas*, und *W. v. Simon*, Vergleichsordnung. Gesetz über den Vergleich zur Abwendung des Konkurses. O. Stollberg, Berlin. 8°. 189 S. M 4.50.

Urheberrecht.

Seiller A., Österreichisches Urheberrecht. Juristische Taschenbücher für die Praxis und zum Studium. 6. Bd. Hölder-Pichler-Pempsky, Wien. Kl.-8°. 275 S. M 4.—.

Zeller O., Die widerrechtliche Entnahme von Erfindungen, ihre Folge und deren Beseitigung im deutschen und österreichischen Recht. Internationale Rechtspraxis, Heft 8. R. L. Prager, Berlin. 8°. 23 S.

Steuerrecht.

Evers R., Kommentar zum Körperschaftssteuergesetz vom 10. Aug. 1925. 2. gänzlich neubearb. Aufl. 3. (Schluß-) Lieferung. Die deutschen Finanz- und Steuergesetze in Einzelkommentaren. Bd. 8. O. Liebmann, Berlin. 8°.

Strutz G., Kommentar zum Einkommensteuergesetz vom 10. August 1925 nebst Ausführungsbestimmungen. 3. Lieferung. Die deutschen Finanz- und Steuergesetze in Einzelkommentaren. Bd. 9. O. Liebmann, Berlin. 8°.

IV. Statistik.

Produktions- und Konsumtionsstatistik.

Statistik der Berg- und Hüttenwerke in Polnisch-Oberschlesien für das Jahr 1926. Herausgegeben vom Oberschlesischen Berg- und Hüttenmännischen Verein, Katowice. Selbstverlag. Gr.-8°. 109 S.

Sonstige Statistiken.

Württembergische Jahrbücher für Statistik und Landeskunde. Herausgegeben vom Statistischen Landesamt. Jhrg. 1925/26. Kommissionsverlag W. Kohlhammer, Stuttgart. Gr.-8° 216 S.

V. Finanzwissenschaft.

Allgemeines.

Seidler G., Lehrbuch der Österreichischen Staatsverrechnung. 10. wesentl. veränd. Aufl. Franz Deuticke, Leipzig. Gr.-8°. 139 S. M 8.—.

VI. Versicherungswesen.

Kleeis F., Aufbau und Verfahren der Träger und Behörden der sozialen Versicherung. Ratgeber. F. A. Wordel, Leipzig. 8°. 64 S. M —.60.

Kleeis F., Ratgeber für die Arbeitslosenversicherung. Wordels Schlüsselbücher, Heft 8. F. A. Wordel, Leipzig. 8°. 44 S.

Die Geschäftsresultate der deutschen, privaten Lebensversicherungs-Gesellschaften im Jahre 1926. Vitalis-Verlag, München. 8°. 24 S. M 1.75.

VII. Genossenschaften.

Korthaus K., Zeitbilder aus der Geschichte des deutschen Genossenschaftswesens. Berlin 1927. Gr.-8°. 365 S.

Letschert R., Die Revision der Genossenschaft. 3. völlig umgearb. u. erw. Aufl. Deutscher Genossenschafts-Verlag G. m. b. H., Berlin. 8°. 255 S.

VIII. Warenkunde.

Grafe V., Grundlinien der Rohstoff- und Warenprüfung. 2. Halbband des 1. Bandes vom Handbuch der organischen Warenkunde. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 355 S. Für Bezieher des Gesamtwerkes M 19.50, sonst M 21.50.

IX. Kaufmännisches Unterrichtswesen.

Allgemeines.

Prümm H., Die gewerbliche Berufsschule als Mittel zur Erhöhung der Konkurrenzfähigkeit des Handwerks. Saarbrücker Druckerei und Verlag A.G., Saarbrücken. 8°. 134 S. M 3.—.

v. Seefeld H., und *O. Liebich,* Die Verwaltung der Berufsschulen. Eine Sammlung von Ministerialerlassen. I. Nachtrag. J. Beltz, Langensalza. 8°. 36 S.

Bericht über die Sitzung der Handels-Hochschulkommission. Veröffentlichungen d. Deutsch. Verbandes f. d. kaufm. Bildungswesen, Bd. 63. Selbstverlag, Braunschweig. 8°. 24 S.

Bericht über die Sitzung der Kommission betr. Gehilfenprüfung. Veröffentlichungen d. Deutsch. Verbandes f. d. kaufm. Bildungswesen, Bd. 68. Selbstverlag, Braunschweig. 8°. 66 S.

Entwurf von Lehrplänen für die Wirtschaftsschule in Aufbauform mit einführenden Bemerkungen. Veröffentlichungen d. Deutsch. Verbandes f. d. kaufm. Bildungswesen, Bd. 66. Selbstverlag, Braunschweig. 8°. 56 S.

Zur Frage der Wirtschaftsaufbauschule. Veröffentlichungen d. Deutsch. Verbandes f. d. kaufmännische Bildungswesen, Bd. 65. Selbstverlag, Braunschweig. 8°. 19 S.

Rechnen.

Neseni R., Aufgabensammlung für das kaufmännische Rechnen an kaufmännischen Fortbildungsschulen. Hölder-Pichler-Tempsky A.G., Wien. 8°. 110 S. M 2.85.

Buchführung.

Aßmann P., Geschäftsgang für doppelte Buchführung. Gräfe & Unzer, Königsberg i. Pr. 8°. 8 S.

Lode F. und *B. Walter,* Methodisch geordnete Geschäftsgänge einer Eisenwarenhandlung. Priebatschs Verlagsbuchhandlung, Breslau. 8°. 29 S. M —.80.

Schriftverkehr.

Stecher P., A. Steinmetz, Übungsvordrucke für den Unterricht im kaufmännischen Schriftverkehr. K. I, 6. verb. Aufl. M —.90, K. II, 6. neubearb. Aufl. M 1.20, K. III, 4. verb. Aufl. M 1.20. Preuß & Jünger, Breslau.

Steinmetz A., Vordruck-Mappe für den Unterricht im Schriftverkehr in kaufmännischen Berufsschulen. M I. M —.80, M II. M 1.50, Kont. H M 1.20, Kont. M, M 1.20, Kont. O, M 1.—. Preuß & Jünger, Breslau.

Weyde-Goldberger-Utschig, Einführung in die Deutsche Handelskorrespondenz. 5. verb. Aufl. Hölder-Pichler-Tempsky A.G., Wien. 8°. 222 S. M 4.25.

Sprachen.

Ganzmann O., Lehrbuch der französischen Sprache. 2. Teil f. Fortgeschrittene. Herder & Co., Freiburg i. Breisgau. 8°. 130 S. M 3.—.

Wirtschaftsgeographie.

v. d. Aa-Fabian, Weltwirtschaftskarten. 1. Erdöl M 4.50, 2. Baumwolle M 4.50, 3. Wolle M 4.50. B. G. Teubner, Leipzig.

E. v. Seydlitzsche Geographie, Quellen und Lesestoffe. Nr. 1: Deutschland, 1. Stufe, 2. Aufl., 92 S. M 1.40; Nr. 2: Europa, 2. Aufl., 144 S., M 2.50; Nr. 3: Außereuropäische Erdteile, 2. Aufl., 176 S., M 2.50; Nr. 4: Deutschland, 2. Stufe, 2. durchges. Aufl., 148 S., M 2.40; Nr. 5: Allgemeine Erdkunde, 124 S., M 1.80; Nr. 6: Geographische Staatenkunde, 128 S., M 1.80. Herausgegeben von P. Knospe, K. Krause und K. Olbricht. F. Hirt, Breslau.

Seydlitz-Scheer-Nitschke, Erdkunde für Mittelschulen. F. Hirt, Breslau. 1. Teil: 10. Aufl., 88 S., M 1.50; 2. Teil: 10. Aufl., 104 S., M 1.80; 3. Teil: 9. Aufl., 128 S., M 2.20; 4. Teil: 9. Aufl., 160 S., M 2.75; 5. Teil: 8. Aufl., 128 S., M 2.20; 6. Teil: 136 S., M 2.10. 8°.

Sonstiges.

Müller-Partenkirchen F., Debitorenkonto Folio 1347. Ein Lesebuch für den jungen Kaufmann. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 207 S. M 5.50.

X. Handelsschulpädagogik.

Natorp P., Allgemeine Pädagogik in Leitsätzen zu akademischen Vorlesungen. 3. Aufl. N. G. Elwert'sche Verlagsbuchhandlung, Marburg. 8°. 80 S. M 2.—.

XI. Staat und Politik.

Heerwagen L., Der Einfluß der politischen Verhältnisse auf die Wirtschaft. (Sonderdruck.) Europäische Wirtschaftsunion, Den Haag. 8°. 12 S.

XII. Biographien.

Carnegie A., James Watt. Die Lebensgeschichte des Erfinders der Dampfmaschine. Ullstein, Berlin. Kl.-8°. 122 S.

Aktien-Gesellschaft der Hollerschen Karlshütte bei Rendsburg. Jahrhundertbuch. 1827—1927. 8°. 200 S.

25 Jahre C. E. Poeschel Verlag. Ein Jubiläums-Jahrbuch. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. 8°. 166 S. M 1.—.

Mitteilung des Verlags.

Diesem Heft liegen folgende Prospekte bei:

Archiv der Fortschritte betriebswirtschaftlicher Forschung und Lehre. 3. Jahrgang 1926.

Müller-Partenkirchen, Debitorenkonto Folio 1347 und andere Geschichten. Ein Lesebuch für den jungen Kaufmann.

Schmaltz, Bilanz- und Betriebsanalyse in Amerika.

Wir bitten unsere Leser um gefl. Beachtung.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Stuttgart, Calwer Straße 18, zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatlich im Umfange von 32 Quartseiten. BEZUGSPREIS durch den Buchhandel, die Post oder vom Verlag vierteljährlich Goldmark 4.—. ANZEIGEN-ANNAHME durch die Annoncenbüros und C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart, Calwer Straße 18. Postscheckkonto C. E. Poeschel Verlag Stuttgart Nr. 14700

C. E. POESCHEL VERLAG, STUTTGART

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: DR. ALFRED DRUCKENMÜLLER, STUTTGART; IN ÖSTERREICH UND UNGARN: HOFRAT ANTON SCHMID, PROREKTOR DER HOCHSCHULE FÜR WELTHANDEL, PROFESSOR AN DER KONSULARAKADEMIE UND HONORARDOZENT AN DER TECHNISCHEN HOCHSCHULE IN WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH UND UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN. DRUCK DER J. B. METZLERSCHEN BUCHDRUCKEREI IN STUTTGART, CALWER STRASSE 17

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

NR. 12 DEZEMBER 1927

25 Jahre C. E. Poeschel Verlag.

Fünfundzwanzig Jahre im ewigen Lauf der Zeiten — eine kurze Frist; fünfundzwanzig arbeitsreiche und von Erfolg gekrönte Jahre im Leben des einzelnen oder einer Vereinigung von Personen, die ein gemeinsames Ziel erstreben — ein Zeitraum, nach dessen Vollendung es sich wohl verlohnt, einmal zu rasten und Rückschau zu halten.

Am 1. September 1902 erwarb Carl Ernst Poeschel in Leipzig die handelswissenschaftliche Gruppe des Verlages Strecker & Schröder in Stuttgart, die 22 Werke umfaßte. Poeschel, wagemutig und großzügig, gerade aus Amerika heimgekehrt, wo er Erfahrungen mancherlei Art gesammelt und als kostbarstes Gut seine junge, kluge, anmutige Frau mitgebracht hatte, baute allmählich den Verlag nach seinen Ideen auf. Nur Bücher von Wert wollte er herausbringen. Ob sich dabei für den Verlag ein Gewinn oder Verlust ergab, war ihm bei der Wahl der Autoren und Bücher nicht maßgebend. Mit jedem seiner Autoren suchte er persönliche Fühlung zu halten.

Wertvoll wie das Buch sollte auch seine äußere Ausstattung sein. So hat Carl Ernst Poeschel, der Sohn von Heinrich Poeschel, des Inhabers der weltbekannten Offizin Poeschel & Trepte, der Bahnbrecher für künstlerische Druckausstattung, als Erster diese auch auf die handelswissenschaftliche Literatur ausgedehnt und so seinem Verlag den Ruf vorbildlicher Ausstattung geschaffen.

Im Sammelwerk „Buch des Kaufmanns" und in der „Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis" kam dies besonders zum Ausdruck. Vom „B. d. K." erschien die 1. Auflage 1904, von der Z. f. H. u. H. das 1. Heft 1908. Künstlerische Beilagen brachte insbesondere das Beiblatt „Der Kaufmann und das Leben". Lächelnd hat Carl Ernst Poeschel mir manchmal verraten, wieviel ihn sein Schönheitsgefühl koste. In solchen Fällen gabs keine Kalkulation für ihn!

Viele Pläne, die Poeschel noch hegte und die zum Teil bereits weit gediehen waren, machte der Krieg zunichte. Bald nach Kriegsausbruch trat der junge Poeschel als Freiwilliger in die Armee und überließ die Leitung des Verlages seinem Vater. Neue Werke kamen nicht heraus, und auch von manchem guten alten Werk erschien keine Neuauflage.

So fand Carl Ernst Poeschel den Verlag vor, als er aus dem Krieg heimkehrte. Große Aufgaben, das erkannte er mit scharfem Blick, standen ihm bevor. Aber schon die starke Tätigkeit auf drucktechnischem Gebiete für seine Firma Poeschel & Trepte nahm seine Arbeitskraft voll in Anspruch. Da entschloß er sich denn, nicht leichten Herzens, aber in der Erkenntnis, daß zur Führung des handelswissenschaftlichen Verlages in einer Zeit, wo die Privatwirtschaftslehre zu einer so gewaltigen Bedeutung gelangt war und durch Herausgabe wissenschaftlicher Arbeiten gefördert werden mußte, sich von seinem Verlag zu trennen.

Am 1. Mai 1919 ging der Verlag C. E. Poeschel an Dr. Alfred Druckenmüller in Stuttgart, der mit Poeschel in Freundschaft verbunden war, und seinen Bruder Eugen Druckenmüller über. Beide Brüder waren Inhaber der alten angesehenen J. B. Metzlerschen Verlagsbuchhandlung und Buchdruckerei in Stuttgart, die seinerzeit zu ihren Autoren auch Schiller, Lessing, Scheffel u. a. zählte.

So ist der Verlag wieder nach Stuttgart zurückgekehrt, wo er ursprünglich seinen Sitz hatte. Während Eugen Druckenmüller dem großen Druckereibetrieb vorsteht, ist Leiter der beiden Verlegerfirmen Dr. Alfred Druckenmüller. Unter ihm nahm der Verlag einen so gewaltigen Aufschwung, daß die Firma C. E. Poeschel heute eine der drei führenden Firmen auf dem Gebiete der betriebswirtschaftlichen Literatur in Deutschland geworden ist und Weltruf besitzt.

Über die Verlagswerke unterrichtet die soeben erschienene, künstlerisch gut ausgestattete Fest-

schrift „25 Jahre C. E. Poeschel Verlag“ [1]). Die Titel der Poeschelschen Verlagswerke füllen 27 Seiten. Manche davon sind nicht neuaufgelegt. Manche andere haben, trotz kleiner Auflage, ein langes Leben bewiesen — ein Zeichen dafür, daß Dr. Druckenmüller bei Annahme von Verlagswerken sich nicht von erwerbswirtschaftlichen Momenten beeinflussen läßt. Vorher schon hatten er und die anderen Inhaber des Metzlerschen Verlages durch Herausgabe und Weiterführung der in der ganzen zivilisierten Welt bekannten Pauly-Wissowaschen Realenzyklopädie der klassischen Altertumswissenschaft, von der seit 1890 35 Bände erschienen sind, gezeigt, daß, wenn es sich um Förderung der Wissenschaft handelt, die Verleger Opfer, ja oft sehr große Opfer bringen müssen.

Bei Herausgabe der zahlreichen bei C. E. Poeschel erschienenen „Sammlungen“ und „Forschungen“ war von vornherein zu erkennen, daß das Ergebnis im günstigsten Falle ± 0 für den Verlag sein würde. Trotzdem brachte der Verlag immer wieder neue wissenschaftliche Abhandlungen heraus, um die Wissenschaft, aber auch ihre Verfasser zu fördern. Daß dabei auch Mißgriffe vorkommen, ist selbstverständlich.

Mit einer großen Zahl führender Betriebswirtschaftler steht Dr. Druckenmüller dauernd in schriftlichem und mündlichem Verkehr. Daß dieser Verkehr in jeder Weise fördernd und äußerst angenehm ist, kann Schreiber dieser Zeilen, der der älteste Autor des Verlages ist und die ganze Geschichte des Verlages miterlebt hat, bezeugen.

So sei denn dem Verlag und seinen verehrten beiden Inhabern für das nächste Vierteljahrhundert der Wunsch ausgesprochen, daß sie beim 50jährigen Firmenjubiläum als Förderer der betriebswirtschaftlichen Literatur wieder die Anerkennung finden, die ihnen heute von allen Seiten, und mit Recht, in so hohem Maße gezollt wird.

Ad multos annos —

Georg Obst.

*Vom Beruf des Verlegers**).

Der Verlagsbuchhandel ist ein sehr „persönlicher“ Beruf und das ist einer der Gründe, warum er so anziehend ist: das persönliche Element ist deshalb einer der Hauptfaktoren. Wir haben bereits gesehen, daß die eigenen Neigungen des Verlegers die Wahl der zu veröffentlichenden Manuskripte bestimmt. Seine Neigungen haben auch einen entscheidenden Einfluß auf den Charakter des Geschäfts. Der Verleger, der den Umfang seines Geschäftes mehr als den inneren Wert seiner Werke schätzt, der den äußerlichen Erfolg über das Urteil der kulturellen Minderheit stellt und der den Verlag in erster Linie als ein kaufmännisches Unternehmen betrachtet, wird unweigerlich dazu neigen, Schlager, seien es nun Romane oder Memoiren, zu veröffentlichen. Mit anderen Worten: er wird das Verlegen von Werken solcher Autoren anstreben, deren Ruf bereits fest gegründet ist und deren Werke eines großen Umsatzes sicher sind. Solche Firmen, welche zu ernten suchen wo andere gesät haben, neigen dazu, weniger skrupellos in ihren Methoden zu sein, um die Autoren der Konkurrenten zu sich herüberzuziehen, und meist sind es diese Firmen, welchen die literarischen Agenten eifrig behilflich sind. Es gab eine Zeit, wo ihnen die allgemeine Meinung günstig war, aber nunmehr ist für sie der Höhepunkt überschritten, und viele einsichtsvolle Autoren kommen zu der Erkenntnis, daß sie bei den Verlegern, welche ihren Büchern persönliche Aufmerksamkeit widmen, besser aufgehoben sind als bei solchen, wo sie nur einer unter allzuvielen sind. Die Zeit, in der die Verdienste eines Verlegers nach der Höhe seiner Honorarvorschüsse gewürdigt wurden, ist vorbei. Die meisten Leute denken an die Auflagen bekannter Romane und Erzählungen, aber mißt man mit einem anderen Maßstab als dem des „Umsatzes“, dann bilden diese Werke nur einen kleinen Teil der veröffentlichten Bücher.

Die Leitung eines Verlagshauses ermöglicht es in ganz besonderer Weise, allem Tun einen persönlichen Ausdruck zu geben. Wenn der Verleger sich zufällig für Technik interessiert, ist es sehr leicht für ihn, seinen Verlag nach der technischen Seite hin auszubauen, oder wenn er für Medizin, Rechtswissenschaften, Architektur oder irgendein anderes Gebiet Interesse hat, kann er seinen Verlag nach dieser Richtung hin entwickeln. Aber in den meisten Fällen hat jedes Verlagsgeschäft eine alte Tradition, und ein plötzliches Abbiegen von der Tradition kann unter Umständen verhängnisvoll sein. Wenn eine Firma, welche sich durch verschiedene Generationen hindurch als theologischer Verlag spezialisierte, plötzlich zur Herausgabe von Romanen übergeht, werden weder die theologischen Werke noch die Romane davon Vorteil haben. Andererseits hat vielleicht die Verschmelzung verschiedener Verlage den Vorzug, daß eine solche Firma sich mit Vorteil auf verschiedene Traditionen stützen kann.

Eine gute pädagogische Abteilung wird wahrscheinlich meistens dem Verlagsgeschäft einen besonderen Wert verleihen, denn wenn der Verlagskatalog viele eingeführte Schul- und Lehrbücher aufweist, ist es für das Geschäft ein Vorzug, da diese Bücher in den meisten Fällen sich von selbst verkaufen ohne Rücksicht darauf, wie das Geschäft geführt wird. Die ganze Existenz mancher Firmen muß von dem Erfolge der pädagogischen Abteilung abgehangen haben. Aber der Verlag pädagogischer Werke hat ebenso große Nachteile wie Vorzüge. Die Arbeit erfolgt vor allen Dingen

[1]) 8° 174 S. Preis 1 RM. Das Buch enthält eine Anzahl wertvoller Beiträge.

*) Aus Unwin, Das wahre Gesicht des Verlagsbuchhandels. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart. Vgl. auch die Anzeige auf der zweiten Umschlagseite.

so ruckweise: zu verschiedenen Zeiten des Jahres strömen die Aufträge herein; zu der betreffenden Zeit haben die Mitarbeiter des Verlags mehr zu tun, als sie bewältigen können, und ein paar Wochen später ist möglicherweise nicht genug Arbeit vorhanden. Der Verkauf eines eingeführten Buches ist eine einfache Sache, aber es ist außerordentlich schwierig, ein pädagogisches Buch einzuführen und der Überschuß bei neuen pädagogischen Büchern ist zu gering, um viele Fehlschläge aushalten zu können.

In England (nicht in Amerika) gehören Jugendschriften meistens zu den undankbarsten Verlagsrichtungen. Es gibt selbstredend eine Anzahl von Sonderfällen und eine Reihe von Beispielen dafür, daß sich ein Buch infolge seines offensichtlichen Wertes trotz aller Schwierigkeiten durchsetzte. Bei Jugendschriften ist die Konkurrenz ganz besonders scharf und hier ist eine beklagenswerte Neigung vorhanden, Kinderbücher nach ihrem Umfang und der Anzahl der Abbildungen zu beurteilen, anstatt nach dem inneren Wert des Textes und der künstlerischen Qualität des Werkes zu fragen. Viele der Großeinkäufer für Kinderliteratur kaufen diese Werke in Hunderten gemischt zu einem bestimmten Preis und wollen sich nicht mit einzelnen Exemplaren abgeben. Wirklich gute Qualität kann sich natürlich nur bei hoher Auflage bezahlt machen. Dadurch wird es dem Verleger, der Massenproduktion verabscheut und auf die Güte des Textes und der Abbildungen sieht, sehr schwer gemacht, seine Werke zu einem Preis zu veröffentlichen, welcher den Vergleich mit der Massenware aushält. Es wird ohne Zweifel einmal die Zeit kommen, wo die Eltern der geistigen Nahrung ihrer Kinder ebensoviel Aufmerksamkeit schenken, wie z. B. der Auswahl eines neuen Kleides oder neuer Anzüge. Wenn diese Zeit gekommen ist, wird der mutige Verleger wirklich guter Kinderbücher seine Belohnung erhalten. Aber in der Zwischenzeit ist die Aufgabe des Jugendschriftenverlegers keine leichte, weil Eltern, Gouvernanten, Tanten und Pflegerinnen sich viel zu sehr durch die äußere Erscheinung der Kinderbücher beeinflussen lassen.

Da ich bereits erwähnt habe, in welchem Umfang die persönliche Neigung eines Verlegers seine Verlagseinrichtung beeinflussen kann, möchte ich nun auch zu der allzuverbreiteten Auffassung Stellung nehmen, daß ein Verleger alle in seinen Büchern vertretenen Meinungen teilen müßte oder teilen sollte. Das ist eine abwegige Vorstellung, und wenn sie logisch durchgeführt würde, bliebe dem Verleger nichts anderes übrig, als Multiplikations- oder selbstgeschriebene Bücher herauszubringen.

Eine Zensur der eingereichten Manuskripte sollte sich der Verleger nicht anmaßen (von obszönen und ehrenrührigen Stellen abgesehen). Es ist vollständig genug, wenn er seine Verantwortung allein auf die Feststellung beschränkt, daß der behandelte Gegenstand vernünftig und klar behandelt ist. Ich betrachte in der Tat die Veröffentlichung von Streitschriften als einen besonders wichtigen Teil der verlegerischen Tätigkeit. Gibt es einen besseren Weg, neuen Ideen und Meinungen zur eingehenden und sorgfältigen Prüfung zu verhelfen? Nicht die Unterdrückung ist der Feind umstürzlerischer Ideen, sondern die Veröffentlichung. Die Wahrheit hat das Tageslicht nicht zu fürchten. Die trügerische Idee hält das helle Licht des Tages nicht aus. Die unpopulären Ansichten von Heute sind die Selbstverständlichkeiten von Morgen und der kluge Mensch wird in jedem Fall und bei jeder Frage beide Parteien zu hören wünschen. Durch die Veröffentlichung wird das Korn der Wahrheit von der Spreu des Vorurteils und Aberglaubens gereinigt und des Verlegers Pflicht ist es, diesen Prozeß dadurch zu unterstützen, daß er seinen Verlag zu einem offenen Forum entwickelt.

Wahrscheinlich hängt es mit meinem Interesse an strittigen Fragen zusammen, daß mir das Los des allgemeinen Verlegers mit seinen vielen Interessengebieten am beneidenswertesten zu sein scheint, besonders wenn in dessen Katalog die Bücher vorherrschen, die sich weit mehr mit den Ideen von Morgen als von Heute befassen. Seine Tätigkeit bringt ihn in enge Fühlung mit dem geistigen Leben seiner Zeit, bietet ihm große Gelegenheiten zur Initiative und verschafft ihm zahllose Möglichkeiten, die Entwicklung zu fördern. Es ist viel über die Macht der Presse geschrieben worden, die oft nur einen Tag dauert; verhältnismäßig wenig hört man von der Macht der Bücher, deren Einfluß oft Generationen hindurch anhält. Das Gefühl, daß man mit bleibendem Material aufbaut, das Bewußtsein, daß sich der eigene Name mit Büchern verbindet, die tiefes Wissen und die Früchte der schöpferischen Phantasie in sich bergen, alles das verleiht der ernsthaften Verlagstätigkeit eine weitere Anziehungskraft. Der schnellste Weg, um Gewinne einzustreichen, mag hier wie überall der sein, den schlimmsten Vorurteilen Vorschub zu leisten und dem Publikum das zu geben, wonach es verlangt; aber das ist ein langweiliger Weg. Eine weit interessantere Seite des Verlagsberufes erschließt sich einem Menschen, der bereit ist, Pionieren auf neuem Pfad zu folgen, der sich danach sehnt, eine Bresche in Unwissenheit und Vorurteil zu schlagen und der sich vor allem darum bemüht, der Wahrheit Licht nicht erlöschen zu lassen. Es mag sein, daß dieser Weg nicht die gleiche materielle Belohnung einbringt, aber er wird eine Befriedigung gewähren, die nicht mit Geldeswert zu erkaufen ist. Wenn man das Studium der menschlichen Natur in ihrer überraschenden Mannigfaltigkeit liebt, wo anders als im Verlagsberuf hat man solche Möglichkeiten, seine Wünsche zu befriedigen? Unter den Autoren wird man den feinen gebildeten Menschen finden und sein genaues Gegenteil; man wird auf den über die Maßen egozentrischen Menschen stoßen, der sein Manuskript als den Beginn eines neuen

Zeitalters verkündet; man wird den bescheidenen Gelehrten kennenlernen und all die dazwischenliegenden Abstufungen und Typen. Im Lauf der Jahre werden einige der Autoren unsere persönlichen Freunde und in der Erwiderung ihres Vertrauens kann man die engen geschäftlichen Grenzen weit überschreiten.

Weltwirtschaft und Weltverkehrssprachen.

Von A. Snyckers, Leipzig.

(Schluß.)

Der in den letzten Jahren zu verzeichnende anormale Rückgang unseres Warenaustausches mit Frankreich hat zu einem Zustand geführt, der für beide Parteien nur Nachteile mit sich bringt. Mit dem Aufhören der dauernden politischen Spannungen zwischen beiden Ländern und mit dem Verzicht auf wirtschaftsfeindliche Bestrebungen dürfte eine Gesundung der gegenseitigen Handelsbeziehungen bald eintreten. Und nicht zu vergessen: die Bedeutung Belgiens! Kommt doch der Warenaustausch mit diesem kleinen Lande dem mit Frankreich gleich. Noch stehen wir unter den psychischen Nachwirkungen der Kriegszeit. Sind diese erst überwunden, so wird die wirtschaftliche Zusammenarbeit aller dieser Länder immer enger und damit die Bedeutung der Fremdsprachen für uns immer größer. Um aber die Folgen des Krieges zu überwinden, alte Beziehungen wieder anzuknüpfen, neue zu gewinnen, können wir die genaue Kenntnis der fremden Sprachen noch weniger entbehren.

Um diese Kenntnis zu erwerben, sind nun die verschiedensten Möglichkeiten geschaffen. Unsere höheren Schulen und unsere Universitäten bieten Gelegenheiten, die Fremdsprachen zu erlernen. Für den Wirtschaftler aber handelt es sich nicht allein um die Umgangssprache, sondern vor allem um die Sprache seines Spezialgebietes, des Weltmarkts und dessen kaufmännischen Verkehrs. Diese Kenntnis zu vermitteln ist die Handelshochschule berufen.

Hier zeigt sich uns der grundlegende Unterschied zwischen Universität und Handelshochschule. Die erste, gerichtet auf rein geistiges, wissenschaftliches Durchdringen des sprachlichen Stoffes, sieht ihr Ziel im Verstehen des inneren Organismus, des Werdens und der Entwicklung einer Sprache. Folglich betrachtet der Universitätslehrer die Sprache vom Standpunkt des Historikers und versucht, in die Kultur eines Volkes von der Seite der Literatur, der Geisteswissenschaften einzudringen. Daß ein Volk aber nicht nur aus Dichtern, Philosophen und Gelehrten besteht, daß ein Volk nicht nur in Büchern, auf dem Papier, sondern in der Wirklichkeit des täglichen Lebens existiert, kann auf der Universität nicht genügend berücksichtigt werden. Da nun aber das wahre Wesen eines Volkes sich allein aus der Gesamtheit seiner Lebensäußerungen erschließen läßt, so tritt die Handelshochschule hier ergänzend an die Seite der Universität [1]). Umfaßt das Sprachstudium bei dieser die ganze rein geistige Welt einer Nation, so öffnet sich der Sprachforschung an der Handelshochschule das weite Feld des Handels und des Verkehrs. Ich sage mit Absicht nicht: „das Feld der Sprache des Handels und des Verkehrs", denn mit der Sprache allein ist es nicht abgetan, ebenso wenig, wie man auf den absurden Gedanken käme, ein philosophisches Werk von einem abstrakt sprachlichen Standpunkt aus zu lesen. Da der Gedanke und die Art seiner Äußerung unlösbar ineinander verschmolzen sind, bilden bei der Handelssprache Inhalt und Form ein Ganzes. Die Form an sich zu betrachten, wäre ein Unding. Ein Handelssprachlehrer muß zuerst einmal mit dem Wesen des Handels überhaupt vertraut sein, ehe er versuchen kann, die Handelssprache eines fremden Volkes zu verstehen, geschweige denn zu lehren. Sache und Bezeichnung sind eine Einheit. Und das ist der zweite Grund, der dieser Art von Sprachforschung eine Heimstätte in den Handelshochschulen gibt. Wer die Vorgänge des Handels in einem fremdsprachlichen Staate untersuchen will, muß zuerst die betreffende Fachsprache verstehen und umgekehrt, der Sprachwissenschaftler, der in dieses Spezialgebiet, die Handelssprache, eindringen will, muß handelstechnisch gebildet sein, sonst kommt er nicht weit, die einfachsten Vorgänge des kaufmännischen Verkehrs bereiten ihm unüberwindliche Hindernisse.

Neben diesen wissenschaftlichen Zielen hat die Hochschule den Zweck, den jungen Kaufmann mit einem Rüstzeug auszustatten, das ihm im Kampf des Wirtschaftslebens eine starke Hilfe sein soll. Der Exporteur, der Vertreter im Ausland, der die in seinem Wirkungskreis gesprochene Sprache beherrscht, hat immer ein Plus vor den fremdsprachlich ungebildeten Konkurrenten. Eine gut abgefaßte Werbeschrift ist sehr wertvoll, eine von sprachlichen Fehlern wimmelnde, und deren gibt es mehr als der Fernstehende denkt, kann zwar mit seinen unfreiwilligen Witzen manch' trübe Stunde des Empfängers erheitern, aber Achtung vor der Firma, die sie versendet, erzeugt sie nicht. Briefe, die in Unkenntnis des genauen Inhalts eines der verwendeten Ausdrücke geschrieben werden, führen leicht zu Mißverständnissen, wenn nicht gar zu Streitigkeiten und Prozessen [2]).

[1]) S. auch „Hugo Dietze, Methodik des fremdsprachlichen Unterrichts an Handelsschulen", S. 130.

[2]) Auf einer Studienreise der Handels-Hochschule Leipzig hat der Leiter, Prof. von der Aa, im letzten Sommer von Antwerpener Kaufleuten erfahren, daß dort ziemlich allgemein über die Schwierigkeit geklagt wird, gute Korrespondenten zu bekommen und daß für diese Stellungen junge Deutsche, die fremdsprachlich gut ausgebildet sind, oft einheimischen Kräften vorgezogen werden. Sollten nicht die deutschen Handels-Hochschulen — ähnlich wie die Sonderausbildung von Bücherrevisoren — die Ausbildung von fremdsprachlichen Korrespondenten für den Exporthandel übernehmen?

Diesen Übelständen soll die Handelshochschule abhelfen. Sie soll ihre Studierenden befähigen, ohne Schwierigkeiten politische, wirtschaftliche und handelstechnische Abhandlungen richtig zu verstehen und genau zu übersetzen, sowie im Verkehr mit dem Ausland sich in fremder Sprache fachtechnisch richtig auszudrücken.

Um den Unterricht in der Wirtschaftssprache recht umfassend und fruchtbar zu gestalten, bedarf es allerdings der Mitarbeit aller in der Wirtschaft tätigen Kreise. Sehr zu begrüßen ist daher eine Einrichtung, die die Internationale Handelskammer getroffen hat: dort besteht ein besonderer Ausschuß, der die in der Handelssprache üblichen Ausdrücke und Redewendungen sammelt, ihren Begriffsinhalt untersucht und das Ergebnis seiner Forschungen zu veröffentlichen beginnt.

Wir stehen heute mitten im Strom einer Bewegung, die, soweit sie sich übersehen läßt, uns immer mehr und mehr dem Ziel internationaler Verständigung zuträgt. Vom Wirtschaftsleben wurde schon manches Beispiel angeführt, auf literarisch-geistigem Gebiete erlebten wir vor kurzem die Gründung der „Deutsch-Französischen Rundschau", unter deren Mitarbeitern wir Männer wie Einstein, Thomas Mann, Wölfflin, Stephan Zweig finden. In Frankreich bereitet man das Erscheinen einer „Revue France-Allemagne" vor. Unter ihren Mitarbeitern treffen wir Giraudoux, Edmond Jaloux, Henry Lichtenberger u. a. All das sind Anzeichen, an denen man nicht achtlos vorübergehen kann. Europa ist enger und kleiner geworden, und vor allem, trotz schärfster nationaler Zersplitterung, trotz Kriegshasses und Feindschaft: Europa ist ein Ganzes. Caillaux erklärte in einer Rede vom 24. Juli 1927: „Locarno bedeutet Zusammenarbeit der zivilisierten Völker Europas. Anatole France sagte einmal, daß die europäischen Völker zusammenarbeiten müßten, wenn sie nicht zugrunde gehen wollten. Dieser Ausspruch ist heute lebendiger denn je".

Diese Notwendigkeit der Zusammenarbeit bedingt gegenseitiges Verstehen, sonst kann Fruchtbares nicht geleistet werden. Zum Verstehen aber braucht man die Beherrschung des Verständigungsmittels, der Sprache. Für den Handelssprachlehrer ergibt sich daher in kurzer Zusammenfassung:

1. Weltwirtschaft ist eine Notwendigkeit, wirtschaftliche Isolierung eines Volkes ist unmöglich, Verständigung der Völker wird angebahnt.

2. Die Kenntnis fremder Sprachen ist eine wesentliche Ausrüstung für den Daseinskampf im Wirtschaftsleben.

3. Kenntnis von Fremdsprachen muß für den Wirtschaftsmenschen Eindringen in die geistig-wirtschaftliche Kultur der Fremdvölker bedeuten.

4. Die Handelshochschulen sind berufen, die dazu nötigen Sprachkenntnisse zu vermitteln.

Der Achte.

Von Fritz Müller-Partenkirchen, Hundham.

Der Bahnsteig in der kleinen Stadt hatte gelben Kies und eine grüne Bank. Paragraphlich unbehelligt hätte eine Ente über die Geleise watscheln können. Niemals war Betrieb. Einen Tag im Jahre ausgenommen. Wenn die „Große" Generalversammlung hatte. Die Große, das war eine Spinnerei dadrüben, die fast allen in der Kleinstadt Brot gab. Brot und Richtung, Horizont und Ziel.

Heute war der Tag gewesen. Der friedvolle Bahnsteig war auf einmal überschwemmt mit glänzenden Zylindern, lauten Reden, Lachen, Begrüßungen, Witzen, Rufen. Nach allen Seiten dienerte der kleine Bahnvorstand: Sieben Aufsichtsräte, die am Schalter fast den ganzen Vorrat Erster-Klasse-Karten nach der Hauptstadt abgefordert hatten, waren ein Ereignis. Ein Ereignis waren auch die drei, vier Damen auf der grünen Bank, die in der Blauen Tulpe auf die Gatten und den Schluß der Generalversammlung gewartet und sich gähnend über „dieses Nest hier" unterhalten hatten.

Nun, dieses Nest mit allem, was darinnen werkte, stampfte immerhin seit Jahren eine schöne Dividende aus der Erde. Aus der Erde? — bitte sehr, aus der Fabrik! Aus der Fabrik? — bitte sehr, aus den hineingesteckten Aktien! Aus hineingesteckten Aktien? — bitte sehr, aus dem Genie von sieben Aufsichtsräten, die mit ihren vielen Beziehungen der Fabrik die Aufträge hereinholten.

Hier stutzte im Gedankengang Herr Munk, der eine Aufsichtsrat. Seine Stiefelspitze spritzte einen Kiesel übers Gleis. Der Kiesel klirrte an die Schiene. Es gab einen knappen harten Laut. Es klang wie „acht".

Herr Munk nickte: Wir sind sieben — der achte fehlt — ein unscheinbares Männchen — paßte nicht mehr in die Zeit — immerhin ihr Präsident — der Präsident von einem Dutzend andern Aufsichtsräten — sonderbar, er machte nichts aus sich — die andern machten was aus ihm — immer wieder fiel die Wahl auf ihn als Haupt — auch diesmal wieder, wo sich doch die sieben vorher streng vertraulich zugesichert hatten: Diesmal nicht mehr! Diesmal soll des Alten Lüsterröckchen und der schiefgedrückte Filzhut einem Gehrock mit Zylinder weichen, denen man nicht mehr verlegen auszuweichen brauchte auf der Straße.

Ja, so war es abgesprochen. Aber es kam anders. Die Regularien hatten die Versammlung glatt erledigt. Nur das Präsidium stand zur Neuwahl. Da erhob sich der Fabrikdirektor: Aha, die üblichen Dankesworte an die Aufsichtsräte, deren Verbindungen es zu danken war, daß die hunderttausend Spindeln ohne Unterlaß das ganze Jahr durch schnurrten, daß es diesmal sogar fünfzehn statt der zwölf Prozent an Dividende gab. —

Was sagte dieser Mensch da plötzlich? Das erste Halbjahr wäre bös gewesen — Aufträge zurückgezogen — von der Konkurrenz trotz aller Mühe maschinentechnisch überholt — Gefahr bestanden, nicht nur keine Dividende, sondern einen Verlustabschluß auszuweisen — er wäre in der Jahresmitte auf dem Sprung gewesen, dies den Aufsichtsräten schriftlich zu bekennen, als der Werkmeister aufgeregt hereingekommen sei: Ein unverschämter Kerl in den Maschinensaal eingedrungen — Ingenieur und Oberingenieur beiseitegeschoben — unter eine stillstehende Maschine gekrochen, grade als sie zu laufen anhub — unmöglich, ihn herauszuziehen— das ganze Werk stillstehen lassen, um den Wahnsinnigen zu retten? — Da brüllt's aus der Maschine unten vor: „Untersteht euch! Laufen lassen, laufen lassen!" — Na, ihretwegen! wenn sich dieser Narr zu Hackfleisch machen lassen wollte bei der geringsten Bewegung — aber er rührte sich nicht — von der Kranbrücke unterm Saaldach konnte man durch einen kleinen senkrechten Spalt ins untere Getriebe der Maschine schauen — Augen sah man, nichts als große Augen, die ins Herz und in den Pulsgang der Maschine starrten, glitzernd — alle liefen zusammen — umstanden die Maschine — er, der herbeigeholte Direktor, wollte diesem Unfug steuern, die Maschinen alle stoppen lassen — da wieder dieses Brüllen aus dem Schachte der Maschine: „Lau-fen las-sen — lau-fen!" — er stutzte — diese Stimme kannte er — weiter rasselte der Maschinensaal — dann war Arbeitspause — die Maschinen rückten zwangshaft aus — aus der einen kroch, beschmutzt, zerrissen und mit Öl durchtränkt, ein Mensch, sei auf ihn zugetreten: „Ich gratuliere Ihnen, Herr Direktor —" — „Wozu?" habe er gesagt, nein gestottert. — „Zur entdeckten Umgestaltung — ich hab's — in einem Monat kann's geschafft sein — dann sind w i r der Konkurrenz voraus!"

Wer das gewesen wäre? Nun kein geringerer als —

Er wandte sich halblinks zum Präsidentenstuhl. Der war leer. Schon eine ganze Weile leer. Durch eine Seitentüre war der abgeschabte Rock hinausgegangen. Im Hof erging er sich. Man konnte schief durchs Fenster den noch schiefren Filzhut sehen, der verdrießlich aussah: Ich hasse alle Redereien, wenn sie aus sind, will ich wieder präsidieren.

„Ihm, meine Herren," schloß der Direktor, „danken wir's, daß wir vom siebenten Monat ab die Konkurrenz geschlagen, daß wir heute fünfzehn Mark auf hundert an Gewinn verteilen — unter uns: Wir könnten, wenn wir wollten, sogar fünfundzwanzig Mark verteilen. Ich bin fertig. Letzter Punkt der Tagesordnung: Präsidentenneuwahl —"

Na, was folgte, war ja klar: Die Wiederwahl des abgetragnen Rocks, der gelassen eintrat und, kaum merkbar lächelnd, das Ergebnis hörte: „Ich danke Ihnen, meine Herren —"

„Wir Ihnen", scholl's und man drängte sich, ihm seine Hand zu schütteln.

Er aber hielt die seinen auf dem Rücken: „Und wenn's schief gegangen wäre, meine Herren? Wenn die Messer der Maschine mich verwiegt, zerstükkelt hätten? Ob auf der linken Seite eines verwüsteten Gewinn- und Verlustkontos heute wohl zu Lasten der Gesellschaft meine Leichenkosten zu entdecken wären?"

Betreten sahen sie zu Boden. Als sie wieder aufblickten, war das graue Röckchen abermals verschwunden. Na ja, so war er eben. Man fand sich ab. Bei fünfzehn Prozent lassen sich noch schlimmre Schrullen übersehen. In Gesellschaft brauchte man sich ja nicht mit ihm zu genieren. Er ging niemals aus. Und wenn er reiste, war man auch vor ihm so ziemlich sicher. Er sollte, wie man hörte, Vierter fahren. Nein, er paßte wirklich nicht mehr in die Zeit, und man wird sich's später, wenn er älter wurde und wenn die Ideen rarer bei ihm wurden, doch noch überlegen müssen, ob man nicht statt Lüsterrock und Filzhut einen Gehrock mit Zylinder —

Was war da vorne für ein Schreien? Sollte man's für möglich halten, dieser scharwenzelnde Bahnhofvorstand konnte also auch saugrob —

„Ob Sie augenblicklich von den Schienen gehen! Jeden Moment kann der Zug einfahren! Was sagen Sie, Sie hätten nach dem innren Schienenstempel sehen wollen? Was geht Sie der innre Schienenstempel an! Wie, Vorsitzender des Aufsichtsrats der Ruhrstahlwerke? Sie sind wohl verrückt — zeigen Sie mal Ihre Karte! Vierter — dachte mir's — alles zurück!"

Der Zug fuhr ein. Unterm Rollen ein Getuschel zwischen den Zylindern und eiliges Verhandeln mit den Damen auf der grünen Bank.

„Alles einsteigen! Mit Verlaub die Herren, vorne ist der Wagen erster Klasse — hier ist vierter —"

„Schon gut, schon gut . . ."

Und dann erlebte der kleine Stationsvorstand etwas, was er noch nie erlebt hatte: Hinter dem verrückten Kerl mit dem schiefen Filzhut stiegen wohlgezählte sieben Zylinder mit ihren Damen, etwas gedrückt lächelnd, in — die vierte Klasse.

Zur Geschichte des Füllfederhalters.

Von Ludwig Brauner, Charlottenburg.

Das Alter des Füllfederhalters reicht noch weiter zurück, als dies allgemein angenommen wird. Ein Volk, das um 2800 v. Chr. den gewaltigen Pyramidenbau wagen konnte, war sicher auch mit technischen Kleinigkeiten vertraut. Der Amerikaner Lewis Edson W a t e r m a n, der sich 1883 seine berühmt gewordene „Waterman Ideal Pen" patentieren ließ, hat in einer seiner geschichtlichen Studien festgestellt, daß das Prinzip der Füllfeder den alten Ägyptern tatsächlich bekannt war. Sie bedienten sich einer primitiven Füllfeder schon vor rund 4000—5000 Jahren. Um ausdauernder

schreiben zu können, versahen die altägyptischen Schreiber ihre aus Schilfrohr verfertigten Schreibwerkzeuge für ihre flüssige Tusche mit einem Ausflußspalt. Und in diesem Spalt des altägyptischen Schreibstengels, dessen Rohrhohlraum als Tuschebehälter diente, ist der Keim der heutigen Füllfeder zu suchen.

Der früh verwaiste amerikanische Füllfeder-Erfinder, der in seiner Jugend nur geringe Schulbildung genoß, zeigte großen Lerneifer und bildete sich selbst durch Bücher, so auch in der Stenographie weiter. Letztere lehrte er später an der Universität Virginia. Diese Lehrtätigkeit konnte er jedoch nur in den Sommermonaten ausüben; er mußte den Winter über sein Brot als Tischler verdienen. 1864 wandte er sich dem Lebensversicherungsfach zu, das damals im Anfang seiner Entwicklung stand und siedelte bald darauf nach Brooklyn über, wo er auf Grund seiner anerlesenen Kenntnisse der ägyptischen Schreibwerkzeuge mit den ersten Versuchen zu einer vollkommenen Füllfeder begann. Die Waterman-Feder fand sehr rasch Eingang in die Praxis und bereits drei Jahre nach Aufnahme der Fabrikation (1887) verkaufte Waterman die Ausnutzung seiner Patentrechte an die zu diesem Zweck gebildete Kapitalistengesellschaft L. E. Waterman Company in Brooklyn, deren Präsident er bis zu seinem im Jahre 1901 erfolgten Tode blieb. Eine altägyptische Füllfeder war übrigens, ebenso wie babylonische und indische Kartotheken, aus dem Schriftmuseum des Herrn Blanckertz-Berlin, auf der historischen Sammlung der Büroausstellung des Jahres 1925 zu sehen.

Während des 30jährigen Krieges (1618—1648) scheinen Füllfedern aus Silber und anderem Material zu den üblichen Reiterausrüstungen gehört zu haben. Vermutlich sind sie aus dem Orient nach Europa gekommen. Wohl der erste, der diese „einem Studio oder Landmesser sehr nützliche Feder" in dem nach seinem Tode erschienenen Sammelwerke „Deliciae physico-mathematicae oder Mathem: vnd philosophische Erquickstunden" beschrieb und auch abbildete, war der Orientalist Daniel Schwenter, der seit 1628 als Mathematiker an der Universität Altdorf wirkte († 1636).

In den in den folgenden Jahren zahlreich erschienenen Reiseberichten ist die „endlose" oder „immerwährende" Schreibfeder fast stets Gegenstand einer besonderen Erwähnung seitens der Verfasser, ein Zeichen, daß die Füllfeder wohl noch nicht allgemein bekannt war.

Der nächste, der eine ausführliche Beschreibung und Abbildung der „immerwährenden Feder" gab, war der „Berühmte Königl. Französis. Mathematicus" Nicolai Bion, der im „Zweyten Capitel" seiner „Neu-eröffneten Mathematischen Werck-Schule" „Von der Zubereitung und dem Gebrauch verschiedener Mathematischen Instrumenten / welche zu Haus können gebraucht werden" auch „Von der Zubereitung der immerwährenden Feder" spricht. „Aus dem Französischen ins Teutsche übersetzt" ist dieses ebenfalls stark verbreitet gewesene Werk schon im Jahre 1712 (nicht erst 1725) zu „Franckfurt und Leipzig" erschienen und war „Auch zu finden im Hoffmänischen Buchladen in Nürnberg".

„Wie die Mathematischen Instrumenten (dazu rechnet der Autor auch die ‚immerwährende Feder') Nicht allein schicklich und recht zu gebrauchen / sondern auch auf die beste und accurateste Manier zu verfertigen / ist (nachfolgend nach der Orignal-Ortographie) ‚mit' Deutlichkeit beschrieben / und durch viele dienliche Figuren erkläret / daß es auch andern Mechanicis und Künstlern sehr nützlich seyn kann:

„Dieses Instrument bestehet aus unterschiedlichen Stucken vom Kupfer / Messing / Silber oder einer andern Materie; die Stücke F G H (Fig. F. Tab. IX. p. 100) wann sie zusammen geschraubet sind / machen ungefehr 5 Zoll in der Länge aus / seine Dicke aber giebet in Diametro beynahe drey Linien / der mittlere mit F bemerckte Theil hält die Feder in sich / welche recht muß gespalten und gut geschnitten seyn / auch wol über ein Röhrlein / das mit einem Gewind versehen ist / gerichtet werden / und solch Röhrlein wird an ein ander Röhrlein angelöthet / das just so dick / als das Innere von dem Deckel G ist / in dem eine Schraube eingelöthet wird / damit man besagten Deckel daran schrauben / und / indeme solche in die Feder hineingehet / ein kleines Loch / welches in der mit I. notirten Gegend ist / zustopffen möge / um zu verhindern / daß die Dinte nicht heraus lauffe. Am andern Ende des Rohrs F ist ein kleines Röhrlein / das aus- und inwendig zusammen geschraubet werden kan. Das Zusammenschrauben von aussen / dienet / daß man den Deckel mit H bezeichnet / aufschraube / in welchen eine kleine Feder zum Reiß-Bley etc. gehöret / die sich inwendig in dem kleinen Rohr einschrauben lässet / wie wir schon gesagt haben / und dazu nutzet / daß man die Oeffnung des Halses zustopffen möge / allwo der Ort ist / durch welchen man die Dinte in das Rohr F lauffen lässet.

Wann man sich der besagte Feder bedienen will / muß man den Deckel G abschrauben / un die Feder ein wenig schütteln / worauf die Dinte gantz wenig heraus lauffet / so daß man eben damit schreiben kann. Es ist zu mercken / daß die andere Seite bey der Feder zum Reiß-Bley etc. müsse verstopffet werden / dann sonsten würde die Schwere der Lufft auf die Dinte drucken / und selbige auf einmal heraus lauffen machen. An beeden Enden sind zwey Pettschafft-Plättlein angelöthet / um darauf einen verzogenen Namen / und das Wappen stechen zu lassen. Die Zubereitung dieser Maschine ist beynahe eben diese / wie bey der Feder zum Reiß-Bley etc. von welcher wir schon gemeldet haben."

Wie aus der vorstehenden originalgetreu wiedergegebenen Beschreibung ersichtlich, stellte dieser Füllfederhalter eine Kombination mit einem Bleistift (Reiß-Bley) und einem Petschaft dar, welch letzteres auch bei den 1783 von dem bekannten Buchhändler Nicolai in der Beilage zum 1. Bande seiner „Beschreibung einer Reise" angeführten „Reisefedern" vorhanden ist.

Das erste englische Patent auf einen Füllfederhalter ist 1809 dem Erfinder Frederick Bartholomew Fölsch erteilt worden, allerdings spricht der Konstrukteur selbst nur von „Verschiedenen Verbesserungen an gewissen Maschinen-Instrumenten und Federn, berechnet, die Leichtigkeit beim Schreiben zu fördern".

Zehn Jahre später (1819) läßt sich der Fabrikant wasserdichter Seiden- und Leinenzeuge in Surrey, John Scheffer ein Patent auf ein Schreib- oder sogenanntes penno-graphisches Instrument geben, „bei dem an einem Ende einer metallenen Röhre oder Gehäuses so luftdicht als möglich eine Hahnröhre befestigt war, die das Ende einer elastischen Röhre aufnahm, die aus einem Stücke Gänsekiel bestand". Ein Stöpsel aus Kork schloß die Röhre luftdicht ab. Wollte man die Feder „in den Sack stecken" so bekam die Federspitze eine Deckel.

Von da ab häufen sich die Patenteintragungen auf Füllfederhalter, die mehr oder weniger Verbesserungen gegenüber den Vorläufern aufweisen wollen. Fast alle Berufsgruppen sind unter den Erfindern vertreten. So nahm u. a. der Schneidermeister Georg Poulton in Middlesex 1827 ein Patent auf eine Schreibfeder, mit der man nötigenfalls auch ohne einzutauchen schreiben konnte. Sie wurde „Self-supplying-Pen" genannt, und ihre Feder sollte aus Stahl und vergoldet oder versilbert sein, damit sie nicht von Rost angegriffen wird.

1832 erfand Mr. W. Baddeley eine „neue Schreibfeder, welche sich selbst mit Tinte speist". Eine Schreibfeder mit Tintenbehälter, „Plume française" genannt, erhielt 1834 A. Lafargue in Paris patentiert. Auf metallene Schreibfedern für „Federhalter mit Tintenmagazin oder Behälter", deren Schnabelspitzen mehr Metallsubstanz gegeben wurde, damit die Federn beim Schreiben mit ihren Spitzen nicht so leicht in das Papier eindringen, erhielt am 9. Februar 1835 Mr. Charles Cleveland in London ein englisches Patent.

Die erste Schreibfeder mit Tintenbehälter aus Kautschuk (Hartgummi) wird 1835 dem Erfinder L. N. Loire in Paris patentiert.

In der 1843 zu Kassel erschienenen Schrift „Bemerkungen über die Stahlfedern" von Emil Drescher sind die anfänglich „Selbstschreibende Federn" genannten Füllfederhalter wohl erstmalig zusammenfassend beschrieben. Darin ist auch einiges über die Verwendung von Goldfedern gesagt, die um 1824 in den Handel kamen. Der Engländer Doughy setzte damals an die Goldfedern Spitzen aus Rhodium an, und seit dem 1841 an R. Mallet erteilten englischen Patent werden die Goldfedern mit Irridiumspitzen versehen.

Zu der im 6. Band des Polytechnischen Journals von 1821 wiedergegebenen Beschreibung der von Hoyau erfundenen „Tintenfaß-Feder" (encrier plume) bemerkt der Herausgeber Dingler: „Mehrere unserer baierischen Studenten bedienen sich folgender Tinten-Faß-Federn: Sie schneiden sich einen Federkiel, wie gewöhnlich, zu, schneiden ihn dort ab, wo die Spule aufhört, und in die Fahne übergeht. An diesem oberen Ende der Spule binden sie ein Läppchen feine Leinwand so herum, daß die Röhre, welche die Spule bildet, dadurch bedekt und geschloßen wird, und schieben dieses Ende der Spule in ein Schilfrohr, welches sie mittelst einer anderen tief eingetauchten Feder mit Tinte füllen. Wo sie nun die Feder gebrauchen wollen, stechen sie mit einer Nadel ein kleines Löchelchen in die Leinwand, durch welches die Tinte Abfluß in den Federkiel erhält. Verlegt sich das Löchelchen, so wird mit der Hand etwas auf die Bank geschlagen und die Tinte fließt. Diese so vorgerichteten Federn werden in dem Portefeuille mit der Spitze aufwärts eingelegt und zur Schule getragen."

Bücherbesprechungen.

Der Kaufmann 1928. Kalender für Handel und Industrie. Verlag C. E. Poeschel, Stuttgart. RM 3.50.

Fürs Jahr 1925 ließ der C. E. Poeschel Verlag den ersten künstlerischen Abreißkalender für das Büro herausgehen. Der Versuch hat sich vollkommen bewährt. In steigendem Maße findet der Kalender in Büro und Kontor, aber auch in Schulen, in Konferenz- und Studierzimmern Eingang; und auch das Heim des Kaufmanns, Industriellen und Angestellten ziert er. Belehrung und Anregung in mannigfacher Form zu geben, ist sein Ziel. Von deutscher Arbeit und deutschem Fleiß wird er weit über Deutschlands Grenzen hinaus Zeugnis ablegen.

Das Jahr 1928 bringt wieder neue Blätter. Fort lebt aber der alte Geist, in dem der Kalender geschaffen ist, der Geist, der das Hohe Lied des Kaufmanns in Vergangenheit und Gegenwart singt, als Ansporn für die jetzige Generation. Obst.

Seeberg, Dierck, *Zwischenstadt.* Leipzig 1927, H. Haessel Verlag. 188 S. Steifbroschiert M 3.—, Leinen M 5.—.

Von dem großen Industrieroman Dierck Seebergs „Die Metallstadt" ist nunmehr auch der dritte Band „Zwischenstadt" erschienen. Er führt uns mitten hinein in das kaufmännische Getriebe, in die Welt des Agenten, des Vermittlers zwischen Erzeugung und Verbrauch. Er ist der eigentlich „freie Kaufmann", in jeder Branche zuhause, in jedem Sattel gerecht. Als echter Glücksritter steckt er überall seine Nase dazwischen, „riecht" das Geschäft und ist immer und überall beteiligt. Von der Hausse wie vom Krach zieht er Nutzen, ein Stehaufmännchen, das nie endgültig zu Boden geworfen werden kann! In scharfgezeichneten Typen werden uns solche Art Agenten vorgeführt, eine Freundesschar, alle miteinander in Geschäfte verwickelt, für die sie sich verbünden, um doch im nächsten Augenblick nur dafür zu sorgen, daß das eigene Schäfchen ins Trockene kommt, und bedenkenlos einander übers Ohr hauend.

Seebergs Stil ist dieser Romanform völlig gewachsen, rasch fortschreitend, knapp und voll zynischen Spotts, er hat das Tempo der Zeit. Es steckt viel bittere Wahrheit in dem Buch, das man mit grimmem Lächeln beiseitelegt. Doch möchte man wünschen, Seeberg hätte auch die andere Seite des Agententums stärker berücksichtigt, das Elend des großen Heeres der Geschäftsreisenden, die tausendmal vergeblich in die Läden treten, mit dem Lieferanten noch um ihre kümmerliche Provision kämpfen müssen und, ewig darbend, sich ums nackte Leben abrackern. Erst dann wäre das Bild vollständig gewesen.

Dr. Elisabeth Obst-Harnisch.

SACH- UND SCHLAGWORTREGISTER

für den Jahrgang XX.

Es bedeuten: 2. 27 = Heft 2, Seite 27. ✻ K 11. 82 = „Der Kaufmann und das Leben", Beiblatt zur Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis, Heft 11, Seite 82.

A

Absatzsteigerung und Konsumsättigung K 11. 81.
Aktiengesellschaft, Kaduzierung 6. 125.
Aktionär und Alternativsanierung 5. 102; 6. 129.
Arbeit, Qualitäts- — 12. 273.
Arbeitsgerichte, Die neuen 3. 49; 4. 78.
Arbeitslosenproblem in Österreich K 4. 28; 5. 33.
Auftragswesen 4. 86.
Ausbildung, Praktische des kaufmännischen Nachwuchses 4. 74.

B

Bank, Methoden der Kundenwerbung im amerikanischen Bankwesen K 2. 9; 3. 17.
— Werbung für den Reisekreditbrief in Bildern K 7. 53.
Betriebsethik, Neuerscheinungen auf dem amerikanischen Büchermarkte 6. 133.
Betriebsgröße, Einfluß auf Kosten und Gewinn im Handel 10. 233; 12. 275.
Betriebsprozeß und die Wertumläufe in der Wirtschaft 6. 121.
Betriebsvergleich im Kolonialwareneinzelhandel Amerikas 8. 177.
Bilanz, Logik in der — 11. 262.
Bilanzauswertung durch Gewichtsziffern 10. 236.
Bilanzbericht des Bücherrevisors 3. 53.
Bilanzmäßige Analyse des Wochenausweises der Reichsbank 10. 239; 11. 254.
Bilanzrevision, Ertragsanalyse K 7. 49.
Bücherrevisor, der Revisions- und Bilanzbericht 3. 53.
Buchführung, Sicherheitsübereignung 1. 5.
— Löhne und Gehälter, insbesondere mit Rücksicht auf Lohnsteuer und Krankenkassenbeiträge 2. 32.
— Vertretertagebuch 2. 34.
— Nachteile der Lose-Blatt- 3. 58; 11. 259.
— Richtlinien für eine Holzindustrie 5. 105.
— Beweiskraft der Lose-Blatt- 6. 134.
— Fehlerkontrolle bei der Durchschreibebuchhaltung 7. 162.

E

England, Die englische Presse in amerikanischer Beleuchtung K 1. 5; 2. 13.
— Vertreter- und Zweigniederlassungsfrage K 3. 21; 4. 29.

F

Fehlerkontrolle bei der Durchschreibebuchhaltung 7. 162.
Firmenmißbrauch 2. 28.
Formulare, Vertretertagebuch 2. 35.
Forschung, Standpunkt der — 5. 97.
Füllfederhalter, Zur Geschichte des — K 12. 94.

G

Gehalt, Verbuchung 2. 32.
Geschäftswert kurzlebiger Ertragsquellen 11. 257.
Gewinn, Einfluß der Betriebsgröße im Handel 10. 233; 12. 275.
Giroverkehr, Neuregelung des Kommunal- — 9. 207.
G. m. b. H., Kaduzierung 7. 153.
Grundrechnung, Die kapitalistische — 9. 201.
Gütertrennung als Kreditbetrug 2. 29.

H

Handel, Betriebsvergleich im Kolonialwaren- — Amerikas 8. 177.
— Einfluß der Betriebsgröße auf Kosten und Gewinn 10. 233; 12. 275.
Handelshochschulen, Fremdsprachen an — K 5. 39; 6. 43.
Haushalt, Rationalisierung K 1. 1.
homo oeconomicus 1. 3.
Holzindustrie, Buchführungsrichtlinien 5. 105.

I

Irrationales in der Wirtschaft 1. 3.

K

Kaduzierung bei A.-G. und G. m. b. H. 6. 125; 7. 153.
Kalkulation, beim Einkauf von Öl und Ölfrüchten, und bei der Produktion von vegetabilischem Öl 2. 25.
Kapitalertragssteuer, die schädlichen Wirkungen 5. 98.
Kartelle, Zur Reform der Industrie- — 11. 249.
Konjunkturforschung, das österreichische Institut 10. 225.
Konjunkturtheorie, eine neue 6. 122.
Konsumfinanzierung oder Abzahlungsreform 1. 10.
Kontinentalsperre, Napoleon und Handel und Gewerbe während der — K 10. 77.
Kontor, die Verfassung K 8. 57.
Kreditbetrug, Hauptformen 2. 27.
Kreditgeschäfte in Siam 6. 133.
Kreditversicherung 1. 7.
Kosten, Kapitalzinsen als Produktions- — 7. 156; 8. 184.
— Einfluß der Betriebsgröße im Handel 10. 233; 12. 275.

Kostenrechnung, die kapitalistische Grundrechnung 9. 201.

L

Lohn, Verbuchung 2. 32.

M

Maschinenfabrik, Terminwesen und Belastungsstatistik 9. 211.
Mode, Begriff und Wesen 2. 30; 3. 56.

N

Nachnahme als Kreditbetrug 2. 29.
Nachrufe, Max Fürst † 2. 36.
Dr. Hans Crüger † K 2. 9.
Richard Lambert † 3. 60.
Nummer oder Persönlichkeit K 6. 41.

O

Öl, Kalkulation beim Einkauf und bei der Produktion 2. 25.
Österreich, Das Arbeitslosenproblem K 4. 28; 5. 33.
— Institut für Konjunkturforschung 10. 225.

P

Persönlichkeit oder Nummer K 6. 41.
Presse, die englische in amerikanischer Beleuchtung K 1. 5; 2. 13.

Q

Qualitätsarbeit 12. 273.

R

Rationalität und Wirtschaft 1. 1.
Rationalisierung im Haushalte K 1. 1.
— des Menschen K 5. 36.
— der Volkswirtschaft, Sozialpolitik als — K 7. 51; 8. 60.
Rechtsprechung, Reichsgericht und Alternativsanierung 5. 102.
Reichsbank, bilanzmäßige Analyse des Wochenausweises 10. 239; 11. 254.
Reklame s. Werbung!
Revisionsbericht des Bücherrevisors 3. 53.
Rußland, Vertreter- und Zweigniederlassungsfragen K 3. 21; 4. 29.
— Versicherungswesen 7. 163.

S

Sanierung, Alternativ- und Aktionär 5. 102; 6. 129.
Schenkung als Kreditbetrug 2. 29.
Schrifttum, Ein Vorschlag zur Auswertung des betriebswirtschaftlichen — 12. 283.
Siam, Kreditgeschäfte 6. 133.
Sicherheitsübereignungen, Verbuchung 1. 5.
— als Kreditbetrug 2. 29.
Sozialpolitik als Rationalisierung der Volkswirtschaft K 7. 51; 8. 60.
— rationelle K 10. 74.
Statistik, Belastungs-— einer modernen Maschinenfabrik 9. 211.
Steuer, Kapitalertrags-—, die schädlichen Wirkungen 5. 98.
Südamerika, Wirtschaft und Politik nach dem Kriege K 9. 65; 10. 73.
Symbolik im Vertretertagebuch 2. 35.

T

Terminwesen einer modernen Maschinenfabrik 9. 211.
Treuhandwesen im Versicherungsgewerbe 11. 260.
Türkei, die deutschen Zweigniederlassungen 8. 188.

U

Unterrichtswesen, das amerikanische College K 4. 25.

V

Vereinigte Staaten, Vertreter- und Zweigniederlassungsfragen K 3. 21; 4. 29.
— Das amerikanische College K 4. 25.
— Betriebsvergleich im Kolonialwaren-Einzelhandel 8. 177; 12. 275.
— Methoden der Kundenwerbung im amerikanischen Bankwesen K 2. 9; 3. 17.
Verlag, 25 Jahre C. E. Poeschel — K 12. 89.
Verleger, Der Beruf des Verlegers K 12. 90.
Versicherung, Kredit- — 1. 7.
— Warenkredit- — 4. 84.
Versicherungsgewerbe, Das Treuhandwesen im — 11. 260.
Versicherungswesen, Das russische — 7. 163.
Vertreterfrage in England, Ver. Staaten, Rußland, Deutschland K 3. 21; 4. 29.
Vertretertagebuch 2. 34.
Vordrucke s. Formulare!

W

Warenkreditversicherung 4. 84.
Weltwirtschaft und Weltverkehrssprachen K 11. 84; 12. 92.
Werbebild und Werbetext K 8. 61; 9. 70.
Werbeschriftsteller, Dichter, Feuilletonist K 11. 82.
Werbung, Methoden im amerikanischen Bankwesen K 2. 9; 3. 17.
— für den Reisekreditbrief in Bildern K 7. 52.
— Kollektivreklame 11. 252.
Wert, Abstufung des wirtschaftlichen Tauschartikels (gemeiner Wert) langlebiger Ertragsquellen aller Art 4. 82.
— Geschäftswert kurzlebiger Ertragsquellen 11. 257.
Wertumläufe und Betriebsprozeß 6. 121.
Wirtschaft und Rationalität 1. 1.

Z

Zinsen, Kapital- — als Produktionskosten vom amerikanischen und deutschen Standpunkt 7. 156; 8. 184.
Zinsniveau und Kapitalertragsteuer 5. 101.
Zweigniederlassungen, Die deutschen — in der Türkei 8. 188.
Zweigniederlassungsfrage in England, Ver. Staaten, Rußland und Deutschland K 3. 21; 4. 29.

Autorenverzeichnis.

B

Bachfeld, A., Kreditgeschäfte in Siam 6. 133.
Bayer, H., Die Fehlerfelder bei der Durchschreibebuchhaltung 7. 162.
Berliner, M., Der Revisions- und Bilanzbericht des Bücherrevisors 3. 53.
Berliner, S., Einige Kalkulationen beim Einkauf von Öl und Ölfrüchten und bei der Produktion von vegetabilischem Öl 2. 25.
Böttger, H., Logik in Bilanzen 11. 262.
Brauner, L., Zur Geschichte des Füllfederhalters K 12. 94.

D

Deutsch, P., Bilanzmäßige Analyse des Wochenausweises der Reichsbank 10. 239; 11. 254.
Dohrn, K., Terminwesen und Belastungsstatistik einer modernen Maschinenfabrik mit Spezialfertigung 9. 211.

E

Erdel, A., Die neuen Arbeitsgerichte 3. 49; 4. 78.

F

Frank, P., Konsumfinanzierung oder Abzahlungsreform 1. 10.
Freischütz, W., Kollektivreklame 10. 252.
Frenzel, T. Praktische Ausbildung kaufmännischen Nachwuchses 4. 73.

G

Geffers, H., Buchführungsrichtlinien für eine Holzindustrie 5. 105.
Goldschmidt, R. W., Eine neue Konjunkturtheorie 6. 122.
Grothkaß, R. E., Napoleon und Handel und Gewerbe während der Kontinentalsperre K 10. 77.
Günther, G., Das amerikanische College K 4. 25.

H

Hartwig, A., Wirtschaft und Politik in Südamerika nach dem Kriege K 9. 65; 10. 73.
Hellwig, R., Methoden der Kundenwerbung im amerikanischen Bankwesen K 2. 9; 3. 17.
Hönig, F., Das Arbeitslosenproblem in Österreich K 4. 28; 5. 33.
Hummel, O., Die Industrie- und Handelskammer zu Berlin zur Beweiskraft einer Buchhaltung auf losen Blättern 6. 134.

K

Karoli, R., Die Kaduzierung bei der Aktiengesellschaft und der Gesellschaft mit beschränkter Haftung 6. 125; 7. 153.
Krenkel, H., Die englische Presse in amerikanischer Beleuchtung K 1. 5; 2. 13.
Kronstein, J., Ein Vorschlag zur Auswertung des betriebswirtschaftlichen Schrifttums 12. 283.

L

Lemke, K. H., Hauptformen des Kreditbetrugs 2. 27.
Lisowsky, A., Zum Thema: Rationalität und Wirtschaft 1. 1.

M

Menz, W., Ertragsanalyse bei Bilanzrevisionen K 7. 49.
Mühlenfeld, J., Kreditversicherung 1. 7.
Müller, F., Der Achte K 12. 93.

N

Neunhoeffer, F., Aus der Praxis der Warenkreditversicherung 4. 84.
Nicklisch, H., Standpunkt der Forschung 5. 97.
— Der Betriebsprozeß und die Wertumläufe in der Wirtschaft 6. 121.

O

Obst, G., Dr. Hans Crüger † K 2. 9.
— Werbung für den Reichskreditbrief in Bildern K 7. 53.
— Neuregelung des Kommunalgiroverkehrs 9. 207.
— 25 Jahre C. E. Poeschel Verlag K 12. 89.
Obst-Harnisch, E., Die Rationalisierung im Haushalt K 1. 1.

P

Pickler, O., Verbuchung der Löhne und Gehälter insbesondere mit Rücksicht auf Lohnsteuer und Krankenkassenbeiträge 2. 32.
Potthoff, H., Die Rationalisierung des Menschen K 5. 36.
— Sozialpolitik als Rationalisierung der Volkswirtschaft K 7. 51; 8. 60.
— Rationelle Sozialpolitik K 10. 74.
Prion, W., Die kapitalistische Grundrechnung 9. 201.

R

Reuß, F., Englisch — erste Fremdsprache K 9. 68.
Riedel, H., Bilanzauswertung durch Gewichtsziffern 10. 236.
— Qualitätsarbeit 12. 273.
Römer, A., Nachteile der Lose-Blatt-Buchführung 3. 58.
— Gegenerwiderungen 11. 259.

S

Schmaltz, K., Der Betriebsvergleich im Kolonialwaren-Einzelhandel Amerikas 8. 177.
— Der Einfluß der Betriebsgröße auf Kosten und Gewinn im Handel 10. 233; 12. 275.

Schmalz, H., Die Vertreter- und Zweigniederlassungfrage in England, den Vereinigten Staaten, Rußland und Deutschland K 3. 21; 4. 29.
— Die deutschen Zweigniederlassungen in der Türkei. (Die Niederlassungs- und die Steuerfrage.) 8. 188.
Schmid, A., Das Österreichische Institut für Konjunkturforschung 10. 225.
Schnutenhaus, O. R., Kapitalzinsen als Produktionskosten vom amerikanischen und deutschen Standpunkt 7. 156; 8. 184.
Schönwandt, M., Die schädlichen Wirkungen der Kapitalertragssteuer 5. 98.
Schubert, A. A., Abstufung des wirtschaftlichen Tauschwertes (Gemeiner Wert) langlebiger Ertragsquellen aller Art 4. 82.
— Der Geschäftswert kurzlebiger Ertragsquellen 11. 257.
Schurz, W., Das Vertretertagebuch 2. 34.
Schweitzer, R., Betriebsethik 6. 133.
Snyckers, A., Fremdsprachen an Handelshochschulen K 5. 39; 6. 43.
— Weltwirtschaft und Weltverkehrssprachen K 11. 84; 12. 92.
Sommer, A., Absatzsteigerung und Konsumsättigung K 11. 81.
Stahn, O. R., Das russische Versicherungswesen 1924 bis 1925 7. 163.
— Das Treuhandwesen im Versicherungsgewerbe 11. 260.

T

Tschierschky, S., Zur Reform der Industriekartelle 11. 249.

W

Wehmann, F., Die Verbuchung von Sicherungsübereignungen 1. 5.
Weidenhammer, R., Der Aktionar und die Alternativsanierung 5. 102; 6. 129.
Winder, H., Über Begriff und Wesen der Mode 2. 30; 3. 56.
Wolff, W. H., Nummer oder Persönlichkeit? K 6. 41.
— Die Verfassung des Kontors K 8. 57.
— Dichter, Feuilletonist, Werbeschriftsteller K 11. 82.

Z

Zeitler, J., Werbebild und Werbetext K 8. 61; 9. 70.

UNIVERSITY OF ILLINOIS

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT UND HANDELS-PRAXIS

MIT DEM BEIBLATT

Der Kaufmann und das Leben

HEFT 12 / DEZEMBER 1927 20. JAHRGANG

STUTTGART / C. E. POESCHEL VERLAG

INHALT

Qualitätsarbeit. Von *Dr. Hans Riedel*, Dresden 273
Der Einfluß der Betriebsgröße auf Kosten und Gewinn im Handel. II. Einzelhandel. Von *Dr. Kurt Schmaltz*, Berlin 275
Ein Vorschlag zur Auswertung des betriebswirtschaftlichen Schrifttum. Von *Dr. J. Kronstein, Buchhaltungsorganisator*, Berlin-Grunewald 283
Rechtsfragen des Tages 289
Rundschau 292
Hochschulwesen 292
Bücherbesprechungen 293
Literaturübersicht 293
Mitteilung des Verlags 296

Inhalt des Beiblattes

25 Jahre C. E. Poeschel Verlag. Von *Prof. Dr. Georg Obst*, Breslau 89
Vom Beruf des Verlegers 90
Weltwirtschaft und Weltverkehrssprachen (Schluß). Von *Prof. Dr. A. Snyckers*, Leipzig . 92
Der Achte. Von *Fritz Müller-Partenkirchen, Schriftsteller*, Hundham b. Miesbach . . 93
Zur Geschichte des Füllfederhalters. Von *Ludwig Brauner*, Charlottenburg 94
Bücherbesprechungen 96

C. E. POESCHEL VERLAG IN STUTTGART, CALWERSTR. 18

Einen klaren fesselnden Einblick in das Wesen verlegerischer Tätigkeit bietet Autoren und Bücherfreunden zum ersten Mal das Buch des Londoner Verlegers

STANLEY UNWIN

DAS WAHRE GESICHT DES VERLAGSBUCHHANDELS

Übertragung des englischen Werkes „The truth about publishing“
Deutsch von Fritz Schnabel

Steif geheftet M. 10.50 / In Künstlerleinenband M. 12.—

PROF. DR. RUDOLF SEYFFERT: „Das Werk von Stanley Unwin ist heute eingetroffen und ich habe, wider Willen — denn ich hatte eigentlich gar keine Zeit dafür — schon ein großes Stück gelesen, so hat mich der Inhalt gefesselt.“

DR. FRANK THIESS: „Ich wünschte, daß es nicht nur in Fachkreisen Leser fände, sondern vor allem unter Laien und angehenden Schriftstellern, damit endlich die unerfreuliche und bald sprichwörtlich gewordene Gegnerschaft von Autor und Verleger, die zumeist auf einem Mißverstehen der verlegerischen Aufgaben und Arbeiten beruht oder sich aus unerquicklichen Vorfällen, an denen auch der Autor nicht immer ganz schuldlos ist, herleitet, ein Ende findet. . . . in diesem Kompendium des Verlagswesens, das Schnabel nicht nur übersetzt, sondern gewissenhaft verdeutscht hat, lernt der Autor alles, was er überhaupt außerhalb der Praxis lernen kann. Dies ist also nicht ein Fachwerk für Wenige, sondern ein Lehrbuch für sehr Viele.“

In diesem Heft ist auch ein Abschnitt aus dem Werk zum Abdruck gebracht.

C. E. POESCHEL VERLAG / STUTTGART

Einbanddecke zur Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis

XX. Jahrgang 1927

Preis in Leinen RM 2.—

Diesem Heft liegt das Inhaltsverzeichnis und das Sach- und Schlagwortregister des 20. Jahrgangs bei, der damit abschließt. Für den 20. Jahrgang haben wir Einbanddecken anfertigen lassen, da viele Abonnenten Wert darauf legen, die Zeitschrift gebunden aufzuheben, um sie so besser zum Arbeiten und Nachschlagen benutzen zu können. Auch für die Bücherei ist ein gebundener Jahrgang schöner und zweckmäßiger. Wir bitten, die Rückseite der Karte auszufüllen und an Ihren Buchhändler zu senden.

C. E. POESCHEL VERLAG STUTTGART, CALWER STR. 18

Von der Buchhandlung

.....

.....

bestelle ich:

.....Einbanddecke

zum XX. Jahrgang 1927
der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis

Preis RM 2.—

Name und genaue Anschrift:

.....

.....

Postkarte

.....

.....

.....

.....

.....

Bei Anfragen u. Bestellungen wolle man sich auf die „Zeitschrift für Handelswissenschaft u. Handelspraxis“ beziehen.

Soeben erschien:

GRUNDLINIEN DER ROHSTOFF- UND WAREN-PRÜFUNG

2. Halbband des I. Bandes von

GRAFES HANDBUCH DER ORGANISCHEN WARENKUNDE

★

XX und 356 Seiten auf Kunstdruckpapier mit 295 Abbildungen. Lex.-8°

★

Die Beiträge dieses Bandes:

Allgemeine physikalische und chemische Methodik der Warenprüfung, von Prof. Kametaro Ohara, Handelshochschule Nagoya in Japan / Allgemeine physiologische und phytochemische Methoden, von Prof. Dr. R. Wasicky, Universität Wien / Die Grundprinzipien der anorganischen und organischen Untersuchungsmethoden zur Reinheitsprüfung von Rohstoffen und Waren, von Dr. F. Feigl, Universität Wien / Histochemie im Dienste der Warenkunde, von Prof. Dr. G. Klein, Universität Wien / Technik der mikroskopischen Rohstoff- und Warenprüfung, von Assistent Dr. J. Kisser, Universität Wien / Mikroorganismen und Enzyme in Technik und Gewerbe, von Dr. E. Färber, Genf / Messungsmethodik der enzymatischen Wirksamkeit. Mikromethodik bei Gärungsversuchen, von Professor Dr. H. v. Euler, Universität Stockholm und K. Myrbäck, Stockholm / Register.

Grafes Handbuch der organischen Warenkunde (5 Bände zu je 2 Halbbänden) liegt im Laufe des Jahres 1928 fertig vor.

DAS BUCH IST LIEFERBAR:

Für Bezieher dieses Einzelbandes:
1. Broschiert zum Subskriptionspreis von RM 21.50.
2. In Ganzleinen (blau Buckram mit Goldpressung) zum Subskriptionspreis von RM 24.—.

Für Bezieher des Gesamtwerkes: Broschiert als Band I, 2 von Grafes Handbuch, wozu auf Wunsch nach Erscheinen des Bandes I, 1 eine Halbfranz-Vollbanddecke nachgeliefert wird, zum Subskriptionspreis von RM 19.50.

Nach Erscheinen des Gesamtwerkes werden obige Preise erhöht.

Die Probelieferung steht kostenlos zur Verfügung.

Das Werk ist durch jede gute Buchhandlung zu beziehen.

C. E. POESCHEL VERLAG / STUTTGART

Rechtzeitig als Weihnachtsgeschenk
ist erschienen:

FRITZ MÜLLER-PARTENKIRCHEN

Inhaber Konto Folio 1347

und andere Geschichten

EIN LESEBUCH FÜR DEN JUNGEN KAUFMANN

207 Seiten / In hübschem Ganzleinenband RM. 5.50

Dies Buch ist ein echtes Kind Müllerscher Laune und Frohsinns, besonders geeignet, dem jungen Kaufmann geschenkt zu werden, dem es auch ausdrücklich gewidmet ist. Auf originelle, stets anregende Weise bringt es ihn zum Nachdenken über seinen Beruf. Mit einer jeden dieser lebensprühenden Geschichten wird der Jünger Merkurs zu Einsichten geführt, die ihm gelehrte Abhandlungen oder trockene Aufsätze schwerlich vermitteln würden, die eigene Erfahrung vielleicht sehr spät — oder nie. Wir sind überzeugt, daß es einsichtige Eltern zu festlichen Gelegenheiten ihren jungen Söhnen und Töchtern, die sich dem Kaufmannsberufe gewidmet haben oder widmen wollen, gerne auf den Tisch legen werden. Aber damit ist gar nicht alles über die Möglichkeiten des Müllerschen Buches gesagt. Der rechte Kaufmann, ob er nun schon um etliches von seinen Lehrjahren abgerückt ist oder gar ganz zu den ergrauten, lebenserfahrenen Handelsherren gehört, er wird auf der Seite des Fortschritts, d. h. also auf der Seite der Jungen sein. So wird auch er sich gern anregen lassen von den liebenswürdigen humorvollen Ausführungen dieser Seiten, die selbst ein Kaufmann geschrieben, der nicht mehr zu den Jüngsten gehört, aber noch ein junges Herz hat.

DER HANDELSSCHULLEHRER

dürfte dieser Veröffentlichung wohl seine volle Aufmerksamkeit widmen, will sie ihm doch im Unterricht willkommene Dienste leisten. Nicht daß sich das Bändchen anmaßt, die bewährten Lesebücher zu verdrängen, es möchte nur den Unterricht ein wenig würzen helfen, den Schüler auf originelle Weise zum Nachdenken über Berufliches bringen — ihn ein wenig ins Herz treffen. Ein Buch, das sich in hervorragender Weise auch als Prämiengeschenk eignet.

Diesem Heft liegt ein ausführlicher Prospekt über das Buch bei, der Sie über den Inhalt unterrichten wird und auch eine Leseprobe enthält.

C. E. POESCHEL VERLAG / STUTTGART

EUROPÄISCHE GESPRÄCHE

MONATSHEFTE
FÜR AUSWÄRTIGE POLITIK

Herausgegeben von
Dr. A. MENDELSSOHN BARTHOLDY
O. PROFESSOR DER RECHTE AN DER UNIVERSITÄT HAMBURG

Halbjährlich Mk. 12.—

Die „Europäischen Gespräche" wollen nicht unmittelbar Politik treiben, sie erheben auch nicht den Anspruch, Politik zu lehren; aber sie sind gegründet auf den Glauben, daß die politischen Dinge wissenschaftlich erfaßt und erforscht werden können und daß aus dem fachlichen Studium praktische Lehren zu ziehen sind. Im Dienste ernsthafter Urteilsbildung sammelt die Zeitschrift die wichtigsten Urkunden aus diplomatischen Verhandlungen und Korrespondenzen und macht sie in sorgfältiger Übersetzung allgemein zugänglich; in den „Bekenntnissen und Begebenheiten" geht sie noch einen Schritt weiter, indem sie Dokumente und Vorgänge hier lebhaft glossiert. Kritische Besprechungen, eine Bibliographie zur auswärtigen Politik und Zeittafeln vervollständigen das wissenschaftliche Rüstzeug.

*

Das Dezemberheft bringt auf Grund einer seit längerem vorbereiteten Umfrage ob und wie Deutschland Kolonialpolitik treiben soll eine lange Reihe von Äußerungen führender Persönlichkeiten aus allen Schichten und Parteien der deutschen Öffentlichkeit. — Den bis zum 1. Jan. 1928 neu hinzutretenden Abonnenten wird es kostenlos geliefert werden.

DR. WALTHER ROTHSCHILD
Verlagsbuchhandlung / Berlin-Grunewald

DEUTSCHE AKADEMISCHE RUNDSCHAU

MIT DEN BEILAGEN:

STUDENT
STAAT UND WIRTSCHAFT
DER PHILOLOGE
DER AKADEMISCHE INGENIEUR

Erscheint
am 1. und 15. eines jeden Monats

Bezugspreis 2 Mark vierteljährlich

Führende Persönlichkeiten des deutschen Wirtschafts- und Geisteslebens sind unter den Mitarbeitern zu finden.

Die D. A. R.
Deutsche Akademische Rundschau ist daher

unter den akademischen Zeitschriften führend

Verlangen Sie Probenummern kostenlos!

HOCHSCHUL-VERLAG GÖTTINGEN

GES. M. BESCHR. HAFTUNG
POSTFACH 117

Für jeden, der Zeit, Geld und Kraft sparen will, ist unentbehrlich die

Taylor-Zeitschrift

Monatshefte für wissenschaftliche Betriebsführung und rationale Wirtschaft mit besonderer Berücksichtigung des Taylor-Systems.

Herausgegeben unter der Redaktion von JUSTUS BORMANN, Direktor der österreichischen Werke (für Maschinentechnik); Dr. jur. phil. et rer. pol. RUDOLF GRANICHSTAEDTEN-CZERVA, eh. Doz. d. Hochsch. f. Welthandel (für Volkswirtschaft); Dr. med. WALT. KOLMER, a. o. Prof. an d. Wiener Universität (für Arbeitsphysiologie); Hofrat Ing. CARL. H. KÜPPER, Gewerbe-Inspektor im Staatsamte für soz. Verwaltung (für Arbeiterschutz); RICHARD LOTTIES, Eigentümer, Herausgeber und verantwortlicher Redakteur; Dr. Ing. EDUARD REBHAN, techn. Konsulent (für Bauwesen).

Die Hauptaufgabe der Taylor-Zeitschrift ist der Ausbau von Taylors Grundsätzen in Theorie und Praxis, z. B. Arbeitsphysiologie (insbesondere das Ermüdungsproblem), Zeit- und Bewegungsstudien, Psychotechnik (insbesondere die Berufseignung des Industriearbeiters), eine exakte Lösung der Lohnfrage, Büro-Organisation, Absatztechnik (Reklame, Verkäufer), Normalisierung. Sie seien hier erwähnt, um nur einige von den vielen Arbeitsgebieten namentlich anzuführen, denen sich die Taylor-Zeitschrift widmet, nebst dem weiten Gebiet rationaler Wirtschaft. Zur Verwirklichung aller vorstehend angegebenen Richtlinien dienen Original-Aufsätze, wie auch die Rubriken: Rundschau, Vortragsberichte, Sprechsaal, Bibliographie, Literatur-Besprechungen und Inhalts-Verzeichnisse besonders wichtiger Publikationen.

Abonnieren Sie die Taylor-Zeitschrift!

Sie kostet pro Vierteljahr nur **2** Mark
Sagt sie Ihnen nicht zu, so bestellen Sie sie nach einem Vierteljahr wieder ab; aber zunächst müssen Sie abonnieren bei der Verlags-Buchhandlung

Richard Lotties in Wien XIII/89
Penzingerstraße 30

Wirtschaftslehre der Unternehmungen. Fünfte Auflage der „Privatwirtschaftslehre der Unternehmungen“ von Friedrich Leitner. Geheftet M 12.—, geb. M 13.50

„Der Wert des Buches braucht kaum hervorgehoben zu werden. Es ist zu erwarten, daß auch die neue Auflage sich zu den bisherigen Freunden neue erwerben wird.“
Mitteilungen d. Ind.- u. Handelskammer, Berlin

Die doppelte kaufmännische Buchhaltung. I. Band des Grundrisses der Buchhaltung und Bilanzkunde. Sechste Auflage von Friedrich Leitner. Geheftet M 5.—, geb. M 6.50

„. . . Ein Werk wie das Leitners wird demzufolge immer unentbehrlicher.“ *Bücherpost*

Bilanztechnik und Bilanzkritik. II. Band des Grundrisses der Buchhaltung und Bilanzkunde. Sechste Auflage von Friedrich Leitner. Geh. M 6.—, geb. M 7.50

„Das Buch gehört zweifellos zu den wertvollsten Arbeiten der Bilanzwissenschaft.“
D. Buchh. Zeitung

Finanzierung der Unternehmung von Friedrich Leitner. Sammlung Göschen Band 963. Geb M 1.50

Aus dem Inhalt: Zweck der Finanzierung. Wer finanziert? Woher stammen die Mittel der Finanzierung? Das Auslandskapital.

Vrlag Walter de Gruyter & Co., Berlin W 10

Soeben erschien:

Der Kontenrahmen

Von

Dr. rer. pol., Dr. jur. h. c. E. Schmalenbach

Prof. der Betriebswirtschaftslehre a. d. Universität Köln a. Rh.

64 Seiten und eine Tafel. Geheftet M. 2.60

Inhalt: Motive des Entwurfs — Die Grundzüge der Kontensystematik — Die Klasse 0, ruhende Konten — Die Klasse I, Finanzkonten — Die Klassen der Aufwandkonten — Die Klasse II, Nicht-Aufwand, neutraler Aufwand, neutraler Ertrag — Die Klasse III, Aufwand, nicht anderen Klassen angehörend — Die Klasse IV, Magazin- und Lohnkonten — Die Klasse V, Aufwandkonten mit Rückrechnung — Die Klasse VI, Hilfsbetriebe — Die Klasse VII, Hauptbetriebe — Die Klasse VIII, Halb- und Fertigfabrikate — Die Klasse IX, Verkaufskosten, Erlöse, Gesamtabrechnung — Beispiele

Schmalenbach führt in dieser Schrift seine wichtigste Lebensaufgabe, durch Einsetzung aller Kräfte der Praxis und Theorie das Rechnungswesen der Betriebe auf eine hohe Stufe der Vollendung zu bringen und es zu einem Organisations-Instrument ersten Ranges zu machen, fort. Im vorliegenden Falle handelt es sich um einen umfassenden und energischen Versuch, zwei wichtige organisatorische Hilfsmittel, das Kontenschaubild und die Kontensystematik, in in weit höherem Grade als bisher, der Fortentwicklung des Rechnungswesens dienstbar zu machen; insbesondere setzt er sich ein für eine allgemein gültige Symbolik und Kontengruppierung und legt hierfür bis ins einzelne durchgearbeitete Pläne vor.
Zwar wendet sich der Verfasser fast ausschließlich an die praktischen Organisatoren, aber es unterliegt keinem Zweifel, daß das Ziel weiter gesteckt ist und daß aller Wahrscheinlichkeit nach Theorie und Praxis des betrieblichen Rechnungswesens von dieser kleinen Schrift wesentlich beeinflußt werden müssen.

G. A. Gloeckner
Verlagsbuchhandlung in Leipzig

Durch den Abschluß von

Handels- u. Wirtschaftsverträgen

zwischen den Ländern sind wir gezwungen, uns mehr denn je **mit der Volkswirtschaft der betroffenen Länder zu befassen.** Eine genaue Kenntnis der **französischen Volkswirtschaft** verschafft uns in seinem soeben erschienenen Werke der bekannte Volkswirtschaftler und Dozent an der **Hochschule für Politik, Berlin,**

Dr. R. v. Ungern-Sternberg

Die Grundzüge der französischen Volkswirtschaft von 1913—1927

Frankreich hat durch den Krieg eine völlige Umstellung seiner Wirtschaft erfahren. Aus dem **Gläubiger-Staat** wurde ein **Schuldnerstaat;** aus dem **Agrar-Staat** ein **Industrie-Staat.**

In ausgezeichneter und allgemein verständlicher Weise schildert der Verfasser alle Vorgänge, die hierzu führten. Besonders eingehend bespricht er die **Bevölkerungsbewegung,** die für das **weitere Schicksal Frankreichs** von **entscheidender Bedeutung** ist. Zahlreiche Statistiken und eine graphische Darstellung tragen zum besseren Verständnis bei.

Der Preis des Buches beträgt in geschmackvollem Ganzleinen gebunden M. 12.—, broschiert M. 10.—. Bestellungen nehmen alle Buchhandlungen entgegen oder sind direkt zu richten an

E. Philipps Buchhandlung G. m. b. H.
Frankenstein in Schlesien

In handelswissenschaftlichem und pädagogischem Verlage kann Herr mit

Hochschulbildung

und praktischer Unterrichtserfahrung

Betätigung finden, der befähigt ist, allmählich

Leitung und Ausbau

selbständig zu übernehmen.

Erforderlich gute Fach- und Allgemeinbildung, unbedingte Zuverlässigkeit, große Arbeitskraft, kaufmännischer Sinn und technisches Verständnis, Gewandtheit im schriftlichen und persönlichen Verkehr, sowie Fähigkeit zu disponieren. Bei Erfüllung dieser Voraussetzung ist Aussicht auf bevorzugte Lebensstellung in großem, gut fundiertem Wirkungskreis geboten. Ausführliche Mitteilungen mit Bildnis wollen unter „Handelswissenschaft“ an den Verlag unserer Zeitschrift Stuttgart, Calwerstr. 18 zur Weiterleitung aufgegeben werden.

Ihre Schuldner zahlen ohne Rechtsanwalt!

Wirklich praktische Anleitung, alle Außenstände einzutreiben, absolut sicher und ohne Anwaltskosten gibt meine Broschüre:

Wie zwinge ich säumige Schuldner zum Zahlen?

Sie sparen Zeit, Ärger und unnötige Ausgaben **Und kommen zu Ihrem Gelde!!**

Portofreie Zusendung gegen Überweisung von Mark 1.— auf Postscheckkonto Ffm. No. 57859

Bücherrevisor H. C. Schöne, Frankfurt-M.
Rohrbachstraße 24

Neuerscheinung

Ab Januar 1928
bringen wir die Zeitschrift heraus

ABC der Buchprüfung und Geschäftsberatung

Halbmonatsschrift für private und behördliche Buchprüfer, Steuersachverständige, Treuhänder und leitende Kaufleute **aus der Praxis für die Praxis**

Diese Zeitschrift, deren Inhalt mit **Schlagworten** ausgerüstet ist, erscheint perforiert in handlichem Format und ermöglicht dadurch die Ablage der einzelnen Aufsätze alphabetisch geordnet in Karteiform, bietet also ein **jederzeit aktuelles Nachschlagewerk**

Die Mitarbeit bewährter Fachmänner der Praxis haben wir uns gesichert

Die Zeitschrift erscheint am 10. und 25. eines jeden Monats und kostet pro Vierteljahr Mk. 6.— und Porto

Wir bitten, zunächst eventuell ein **Probeabonnement** zu bestellen

ABC-Verlag Georg Flock
Leipzig N 22, Eckardtstraße 18
Postscheck Leipzig 53 497 / Postscheck Wien 156 371

DIE UNKOSTEN IM FABRIKBETRIEB

von

Walter Rahm

114 Seiten mit Beispielen und Tabellen
Kartoniert RM. 4.30 / In Ganzleinen RM. 5.50

C. E. Poeschel Verlag / Stuttgart

Sie sind
über die Berliner Börse eingehend informiert

wenn Sie täglich die im 22. Jahrgang erscheinenden

Buchwalds
Börsen-Berichte

einer eingehenden Durchsicht unterziehen

„Buchwalds Börsen-Berichte“ erfreuen sich infolge des stets objektiv gehaltenen redaktionellen Teils in den Kreisen der deutschen Banken und Bankiers sowie bei den führenden Persönlichkeiten der deutschen Aktiengesellschaften des besten Ansehens.

Von besonderem Wert sind auch die regelmäßig erscheinenden Beilagen:

Tägliches Kursblatt der an der Berliner Börse notierten Werte
Nachrichten für Aktionäre
Kapitalerhöhungen und -Herabsetzungen
Kapitalumstellungen
Rentenwerte
Teil I: An deutschen Börsen notierte in- und ausländische Anleihen
Teil II: Aufwertungspapiere
Teil III: Deutsche Auslandsanleihen
Ziehungsliste in- und ausländischer Wertpapiere
Die internationalen Devisen- und Geldmärkte
Berliner Dividendenwerte
Dividenden- und Kurstabelle

Sie finden täglich in unserem Blatt bisher noch nicht veröffentlichte Informationen und sonstige Mitteilungen

Der Kurszettel enthält Schätzungen der im offiziellen Verkehr der Dividendenwerte erzielten Umsätze sowie die Namen der wichtigsten im Markte hervorgetretenen Käufer und Verkäufer. Dadurch sind unsere Leser imstande, die jeweilige Marktlage dieser Werte ständig zu beobachten.

Probenummern werden auf Wunsch kostenlos übersandt durch den

Verlag der „Buchwalds Börsen-Berichte“
Berlin NW 6, Schiffbauerdamm 19 p

UNIVERSITY OF ILLINOIS-URBANA
3 0112 107777358